



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE BACHARELADO EM MEDICINA VETERINÁRIA

AVALIAÇÃO DA VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO DE
CLÍNICA VETERINÁRIA NA MICRORREGIÃO DO LITORAL NORTE DA
PARAÍBA SOB A PERSPECTIVA DO MÉDICO VETERINÁRIO

THAYSE KAROLINE FERNANDES ALCOFORADO

Areia/PB

2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE BACHARELADO EM MEDICINA VETERINÁRIA

**AVALIAÇÃO DA VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO DE
CLÍNICA VETERINÁRIA NA MICRORREGIÃO DO LITORAL NORTE DA
PARAÍBA SOB A PERSPECTIVA DO MÉDICO VETERINÁRIO**

THAYSE KAROLINE FERNANDES ALCOFORADO

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Medicina Veterinária pela Universidade Federal da Paraíba, sob orientação da Prof.^a Dra. Emanuelle Alícia Santos de Vasconcelos.

Areia/PB

2018

Ficha Catalográfica Elaborada na Seção de Processos Técnicos da
Biblioteca Setorial do CCA, UFPB, Campus II, Areia – PB.

A354a Alcoforado, Thayse Karoline Fernandes.

Avaliação da viabilidade econômica para implantação de clínica veterinária na microrregião do litoral norte da Paraíba sob a perspectiva do médico veterinário / Thayse Karoline Fernandes Alcoforado. - Areia: UFPB/CCA, 2018.
76 f.: il.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Medicina Veterinária) - Centro de Ciências Agrárias. Universidade Federal da Paraíba, Areia, 2018.

Bibliografia.

Orientadora: Emanuelle Alícia Santos de Vasconcelos.

1. Medicina Veterinária. 2. Empreendedorismo – clínica veterinária. 3. Planejamento. I. Vasconcelos, Emanuelle Alícia Santos de (Orientadora). II. Título.

UFPB/CCA

CDU: 636.09

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM MEDICINA VETERINÁRIA

FOLHA DE APROVAÇÃO

THAYSE KAROLINE FERNANDES ALCOFORADO


**AVALIAÇÃO DA VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO DE
CLÍNICA VETERINÁRIA NA MICRORREGIÃO DO LITORAL NORTE DA
PARAÍBA SOB A PERSPECTIVA DO MÉDICO VETERINÁRIO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de
Bacharel em **Medicina Veterinária**, pela Universidade Federal da Paraíba.

Aprovada em: 02/02/2018

Nota: 9,8

Banca Examinadora



Prof.^a Dr.^a. Emanuelle Alicia Santos de Vasconcelos

UFPB/CCA/DCFS



Msc. Roseane de Queirós Santos

UFPB/CCA/DCFS



Médico Veterinário Marcelo Manoel Trajano de Oliveira

UFPB/CCA/HV

DEDICATÓRIA

Aos meus pais Edivaldo de Lima Alcoforado (*in memoriam*) e Tereza Cristina Fernandes Alcoforado, que são a base para todas as minhas conquistas.

Ao meu irmão Djafer Miguel por ser sempre meu companheiro e ter compreendido meus momentos de ausência durante estes cinco anos.

Dedico

AGRADECIMENTOS

⁹ “Não fui eu que lhe ordenei? Seja forte e corajoso! Não se apavore, nem se desanime, pois o Senhor, o seu Deus, estará com você por onde você andar.” Josué 1:9

Meu maior agradecimento ao meu Deus, que foi quem me sustentou durante essa tão difícil jornada, nunca me deixando desistir e me fazendo persistir por cada segundo.

A minha mãe, que é pura força. Posso dizer que nunca vi uma pessoa de características tão únicas. Foi firme quando precisei, e um anjo nos momentos de tristeza, ela que lutou comigo em todos os momentos, e nunca me deixou desamparada, minha eterna gratidão. Te amo mainha.

Ao meu irmão Djafer Miguel por ser sempre tão amigo, tão fiel e acreditar tanto em mim, por me ajudar nas noites em claro enquanto escrevia este trabalho. Aos meus irmãos Guilherme e Gabriela que mesmo distantes se fizeram presentes.

Ao meu namorado Matheus Borba por ter segurado minha mão em todos os momentos que precisei, por ser antes de tudo meu amigo, por ter sido até hoje tão cuidadoso, paciente, e acima de tudo, um exemplo.

A minha orientadora Emanuelle Alícia, que não mediu esforços para que este trabalho fosse realizado, obrigada por toda orientação no TCC, no projeto, na graduação, para a vida. Quero levar os seus ensinamentos comigo onde quer que eu esteja indo. Você realmente pode ser chamada de mestre, porque consegue fazer o ambiente universitário se tornar mais humano, mais cheio de luz. Muito obrigada por tudo.

Aos meus familiares, Vovô Severino, Vovó Elza aos quais abdiquei muitas comemorações para estar a postos nos meus domingos de volta a Areia- PB. As minhas tias Magna, e Andrea e aos meus tios Marcus e Giva por todas as vezes que saíram de suas obrigações para estarem comigo de alguma forma, me apoiando em projetos e mais que isso, sempre mostrando acreditar em mim. Em especial aos meus padrinhos Tia Marielze e Tio Edson que desde o falecimento do meu pai foram apoio em todos os sentidos, e principalmente na minha educação, nunca desamparando a mim e a minha mãe em nenhuma situação, se estou aqui, essa conquista é essencialmente de vocês também. As minhas primas Bibi, Vyc e Ritinha por terem sido mais que irmãs. Aos meus primos Antônio Miguel por ser sempre tão doce e um fiel amigo, a Marcus Filho por ter sido sempre tão receptivo e Filipe que dividiu comigo muitas experiências.

Aos meus amigos que a vinda a Areia me proporcionou, Davi, Talina, Carlinha, Ray, Nay, Isabela e Paulinho vocês fazem parte de uma fase da minha vida que eu não vou

esquecer. Vocês foram a minha família em Areia. Obrigada pelas noites em claro divididas estudando, pelas vezes que enxugaram as minhas lágrimas, pelas vezes que acreditaram em mim mais do que eu mesma acreditei, pelas aventuras compartilhadas, risadas... e digito enquanto lembro-me de inúmeros desses momentos vividos e fico na esperança de não nos afastarmos com a distância.

Ao meu amigo Hamon de Melo, meu designer e arquiteto favorito, animação, criatividade, ousadia, características reunidas em uma única pessoa, mas acima de tudo um amigo pra vida.

Quero agradecer também aos médicos veterinários e amigos Sabrina, Luana e Nathan por terem tirado algumas dúvidas durante o decorrer do trabalho e se mostrarem sempre tão prestativos.

A banca examinadora em nome de Marcelo Trajano que além de fazer parte de minha banca, também compartilhou muitos conhecimentos comigo durante a supervisão do meu estágio. A Msc. Roseane de Queiros pela disponibilidade em se fazer presente e pelas contribuições a mim sugeridas.

Aos mestres que tanto contribuíram com minha formação acadêmica como também aos funcionários desta instituição, desde aos auxiliares de serviços gerais, como os secretários e também aos médicos veterinários Dr. Rafael, Dra. Manu, e Dra. Ivana, como também os residentes da clínica Dr. Neto, Dra. Aline, Dra. Carlinha, e mais uma vez Dr. Marcelo, que compõem o hospital veterinário, que sempre foram solícitos e acima de tudo amigos dispostos a compartilhar conhecimento. Em especial ao Sr. Expedito, secretário da coordenação de medicina veterinária, que exerce sua função com maestria e está sempre disposto a ajudar no que for preciso, ao senhor minha mais nobre gratidão.

E não menos importante, agradecer a todas as pessoas que se dispuseram a responder os questionários e assim construir esta pesquisa junto comigo.

A todos meu eterno amor e gratidão.

ALCOFORADO, Thayse Karoline Fernandes, Universidade Federal da Paraíba, fevereiro de 2018. **Avaliação da viabilidade econômica para Implantação de Clínica Veterinária na Microrregião do Litoral Norte da Paraíba sob a perspectiva do Médico Veterinário.**

Orientadora: Emanuelle Alícia Santos de Vasconcelos.

RESUMO

Verifica-se que o mercado pet encontra-se em expansão, com uma demanda aquecida, ensejando múltiplas oportunidades empreendedoras, ao tempo em que, os ofertantes do segmento, sobretudo os recém-formados, encontram obstáculos para desenvolver seus negócios e aproveitar as oportunidades. Assim, objetivou-se nesta pesquisa realizar um estudo de viabilidade técnica, econômica e financeira para Implantação de uma Clínica Veterinária no Litoral Norte do Estado da Paraíba, sob a perspectiva do médico veterinário. Além de analisar a configuração do mercado pela ótica da oferta e dos demandantes pelos serviços veterinários. Para isso, realizou-se levantamento bibliográfico, coleta de dados através de aplicação de questionários, visitas e pesquisa de orçamentos. A partir deste levantamento foi possível realizar as análises de viabilidade para o empreendimento, onde foram realizadas através dos seguintes indicadores econômicos: a) Valor presente líquido (VPL), b) taxa interna de retorno (TIR) e c) *Payback* simples. Nota-se através das análises que é inviável a implantação da clínica veterinária nos moldes propostos por este trabalho. Ao simular um quadro de demanda mais favorável o empreendimento mostra-se viável, porém não condiz com a realidade local.

Palavras-chaves: Empreendedorismo, planejamento, serviços veterinários

ALCOFORADO, Thayse Karoline Fernandes, Universidade Federal da Paraíba, February, 2018. **Evaluation of the economic viability for implantation of a Veterinary Clinic in the Microregion of the Northern Coast of Paraíba under the perspective of the Veterinarian.** Adviser: Emanuelle Alícia Santos de Vasconcelos.

ABSTRACT

It turns out that the pet market is expanding, with a heated demand, giving multiple entrepreneurial opportunities, while the offerers of the segment, especially the newly formed, find obstacles to develop their business and seize the opportunities. Thus, the objective of this research was to carry out a technical, economic and financial feasibility study for the implementation of a Veterinary Clinic in the Northern Coast of the State of Paraíba, under the perspective of the veterinarian. Besides analyzing the configuration of the market from the point of view of supply and demand for veterinary services. For this, a bibliographical survey was conducted, data collection through questionnaires, visits and budget research. From this survey it was possible to carry out the feasibility analyzes for the enterprise, where they were carried out through the following economic indicators: a) Net present value (NPV), b) internal rate of return (IRR) and c) Simple *payback*. It is noted through the analyzes that the implantation of the veterinary clinic in the molds proposed by this work is impracticable. By simulating a more favorable demand scenario, the enterprise is feasible, but it does not match the local reality.

Key words: Entrepreneurship, planning, veterinary services

LISTA DE TABELAS

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabela 1 - Serviços veterinários fornecidos e valores praticados na região do Litoral Norte da Paraíba (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 27 |
| Tabela 2 - Profissões citadas pelos entrevistados (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 32 |
| Tabela 3 - Projeções dos investimentos iniciais, (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa) Areia, 2018 | 54 |
| Tabela 4 - Projeções dos custos (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 55 |
| Tabela 5 - Projeções das receitas (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 57 |
| Tabela 6 - Fluxo de caixa (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 58 |
| Tabela 7 - Indicadores de viabilidade econômica (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 59 |
| Tabela 8 - Fluxo de caixa projetado para um cenário de maior demanda (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 60 |
| Tabela 9 - Projeção de receitas para um cenário de maior demanda (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 73 |
| Tabela 10 - Custos com equipamentos para a prestação de serviços de uma clínica veterinária no Litoral Norte da Paraíba (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 75 |
| Tabela 11 - Custos com bens duráveis para a instalação e divulgação de uma clínica veterinária no Litoral Norte da Paraíba (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 76 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico 1 - Percentual de respondentes, por cidade. (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 29 |
| Gráfico 2 - Perfil dos entrevistados sobre possuir a guarda de animais de estimação na região do Litoral Norte da Paraíba (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 30 |
| Gráfico 3 - Preferência dos entrevistados sobre o modo de adquirir um animal de estimação (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa) Areia, 2018 | 31 |
| Gráfico 4 - Número de tutores por espécie (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 31 |
| Gráfico 5 - Renda familiar mensal (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 33 |
| Gráfico 6 - Renda individual mensal (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 34 |
| Gráfico 7 - Perfil das pessoas que compõem a família da região (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 35 |
| Gráfico 8 - Número de pessoas/família (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 35 |
| Gráfico 9 - Nível de escolaridade dos entrevistados (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 36 |
| Gráfico 10 - Perfil dos tutores quanto à criação de animais de estimação (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 37 |
| Gráfico 11 - População de animais por espécie na área objeto de estudo (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 38 |
| Gráfico 12 - Número de animais por tutor entrevistado (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 39 |
| Gráfico 13 - Raças de cães presentes na área objeto de estudo (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 40 |
| Gráfico 14 - Raças de gatos presentes na área objeto de estudo (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 41 |
| Gráfico 15 - Percepção dos entrevistados quanto à importância do médico veterinário (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 42 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico 16 - Perfil dos tutores quanto à prestação de assistência médico veterinária (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 42 |
| Gráfico 17 - Serviços veterinários buscados pelos tutores para seus animais (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 43 |
| Gráfico 18 - Cidades para as quais os tutores se deslocaram em busca de serviços veterinários (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 44 |
| Gráfico 19 - Pretensão dos tutores de Rio Tinto em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários. (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 45 |
| Gráfico 20 - Pretensão dos tutores de Mamanguape em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários. (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 45 |
| Gráfico 21 - Pretensão dos tutores de Itapororoca em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários. (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 46 |
| Gráfico 22 - Primeira atitude dos tutores ao animal apresentar algum sintoma ou alteração (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 47 |
| Gráfico 23 - Percentual de tutores que precisou se deslocar para outra cidade em busca de determinado serviço, devido a ausência do serviço na sua cidade (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 48 |
| Gráfico 24 - Cidades para as quais os tutores de Rio Tinto se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 49 |
| Gráfico 25 - Cidades para as quais os tutores de Mamanguape se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 49 |
| Gráfico 26 - Cidades para as quais os tutores de Itapororoca se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018 | 50 |
| Gráfico 27 - Valores pagos pelos tutores em cada visita ao médico veterinário (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 51 |
| Gráfico 28 - Serviços que os tutores citam ter carência na região (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 52 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico 29 - Disposição dos tutores a pagar por serviços veterinários (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 52 |
| Gráfico 30 - Determinantes da demanda por serviços veterinários (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 53 |
| Gráfico 31 - Maiores falhas citadas pelos tutores, para as empresas prestadoras de serviços veterinários presentes na região (Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa), Areia, 2018..... | 54 |

SUMÁRIO

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1. INTRODUÇÃO | 13 |
| 2. OBJETIVOS | 15 |
| 2.1. Objetivo geral | 15 |
| 2.2. Objetivos específicos | 15 |
| 3. REVISÃO DE LITERATURA..... | 16 |
| 3.1. Empreendedorismo | 16 |
| 3.2. Planejamento e elaboração de projetos | 18 |
| 3.3. Caracterização de estabelecimentos veterinários segundo o Conselho Federal de Medicina Veterinária | 20 |
| 4. ASPECTOS METODOLÓGICOS | 22 |
| 4.1. Levantamento bibliográfico | 22 |
| 4.2. Coleta de Dados | 22 |
| 4.2.1. Dados dos ofertantes de serviços veterinários | 22 |
| 4.2.2. Dados do mercado consumidor | 23 |
| 4.2.3. Dados dos equipamentos, materiais e insumos veterinários..... | 24 |
| 4.3. Análise dos dados | 25 |
| 4.3.1. Indicadores econômicos..... | 25 |
| 5. RESULTADOS E DISCUSSÃO | 27 |
| 5.1. Análise dos serviços veterinários..... | 27 |
| 5.2. Análise do perfil socioeconômico dos consumidores de serviços veterinários | 29 |
| 5.3. Análise de viabilidade econômica | 54 |
| 5.3.1. Investimento inicial e projeção de custos | 54 |
| 5.3.2. Projeções das receitas | 56 |
| 5.3.3. Indicadores de viabilidade econômica..... | 58 |
| 6. CONCLUSÃO..... | 61 |
| 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 62 |

1 INTRODUÇÃO

A indústria pet brasileira possui a terceira posição mundial em faturamento, ficando atrás apenas do Reino Unido e Estados Unidos. A mesma movimentou cerca de R\$ 18,9 bilhões em 2016, e registrou um crescimento de 4,9% sobre o ano anterior. (ABINPET e PET BRASIL, 2017). Já o Nordeste, apresenta um cenário de mudança no perfil do mercado consumidor, ao tempo em que registra crescimento acelerado do segmento, embora, comparativamente, seja um crescimento discreto em relação às regiões Sul e Sudeste. (DIÁRIO DO NORDESTE, 2017)

O Brasil é o quarto país no *ranking* de população de animais de estimação no mundo, com 132,4 milhões de pets, segundo dados da ABINPET (Associação brasileira da indústria de produtos para animais de estimação) (2017). E de acordo com a Pesquisa Nacional de Saúde (PNS, 2013) tal região é a que tem o maior número de gatos, com mais de 7.380 milhões desses animais (23,6%), ao passo em que os cães apresentam-se com a menor taxa do país (36,4%). Esse contingente movimenta um setor que, em 2016, chegou a ocupar 0,37% do PIB nacional, número superior àqueles dos componentes elétricos e eletrônicos e automação industrial. As vendas de *Pet Food* continuam sendo a maior fonte de receita, ocupando 67,5% do faturamento do ano passado, seguidas por *Pet Serv*, com 16,7%; *Pet Care*, com representatividade de 8,1%; e *Pet Vet*, com 7,8%. (PET BRASIL, 2017)

Em pesquisa realizada em todas as capitais brasileiras pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC BRASIL, 2017) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL, 2017), entre tutores ou responsáveis financeiros de pelo menos um animal de estimação, identificou-se que 61% dos entrevistados consideram seus pets como um membro da família. E para cuidar do bem-estar desses companheiros, eles gastam, em média, R\$ 189 todos os meses, e que entre consumidores das classes A e B esse gasto chega a uma média de R\$ 224 ao mês. Para indivíduos que recebem até dois salários mínimos, esse valor pode representar até 10% da renda familiar.

Um dos fatores que impulsiona este mercado é a ascensão socioeconômica das famílias, impulsionada pelo aumento da renda *per capita* familiar, permitindo uma melhor qualidade de vida às pessoas e aos seus animais de estimação, estimulando seus donos a buscarem locais especializados neste segmento (NECKEL e ZIMMERMANN, 2016). Tal constatação permite classificar os serviços veterinários como bens “normais”, conforme evidencia a teoria

econômica, uma vez que os mesmos têm sua demanda aumentada em decorrência de um incremento no nível de renda do consumidor. (VASCONCELLOS, 2008)

Analisando-se o perfil dos ofertantes do segmento pet, Souza (2012) observou que os profissionais da área de saúde animal frequentemente se deparam com situações nas quais não estão preparados para lidar, sobretudo com questões que envolvem planejamento, legislação, contabilidade, atendimento ao cliente e postura de mercado. Tais profissionais acabam por enfrentar esses obstáculos de forma intuitiva, buscando apoio apenas em contatos pessoais ou ainda contratando profissionais terceirizados que não estão familiarizados com a realidade específica de cada caso. Tal constatação também é apontada por Gioso (2013), ao revelar que a maioria dos empresários do setor pet preocupa-se mais com a técnica, do que com os aspectos administrativos e de atendimento ao cliente, o que, em grande medida, pode ser compreendido como um reflexo do próprio processo de formação desses profissionais nas universidades brasileiras. Segundo o autor, reunir técnica e qualidade de gestão é primordial para o crescimento do negócio.

Diante dessas informações, verifica-se que o mercado pet encontra-se em expansão, com uma demanda aquecida, ensejando múltiplas oportunidades empreendedoras, ao tempo em que, os ofertantes do segmento, sobretudo os recém-formados, encontram obstáculos para desenvolver seus negócios e aproveitar as oportunidades. Sendo assim, este trabalho busca explorar este tema, ao fornecer um levantamento acerca dos principais aspectos práticos do planejamento e da gestão de negócios para os profissionais da área de saúde animal que em sua maioria não têm experiência nessas áreas. Propõe-se, nessa construção da pesquisa, analisar o perfil do consumidor deste mercado no Litoral Norte, avaliando a viabilidade técnica e econômica da implantação de uma Clínica Veterinária, sob a ótica do médico veterinário. Portanto, a proposta da pesquisa alinha-se à temática do planejamento empresarial e da elaboração de projetos econômicos. A escolha do ambiente de pesquisa justifica-se pelo grande crescimento da população da região, e ascensão do polo econômico centralizado nas cidades de Mamanguape e Rio Tinto tendo, impulsionados pela presença do Campus IV da UFPB (Universidade Federal da Paraíba).

2 OBJETIVOS

2.1. Objetivo Geral

Realizar um estudo de viabilidade técnica, econômica e financeira para implantação de uma clínica veterinária no Litoral Norte do Estado da Paraíba, sob a perspectiva do médico veterinário.

2.2. Objetivos específicos

Alinhados ao objetivo central desta pesquisa, propõe-se, especificamente, os seguintes objetivos:

- Avaliar a viabilidade econômica do empreendimento através de indicadores econômicos
- Analisar a configuração da oferta dos serviços veterinários disponibilizados no Litoral Norte da Paraíba;
- Estudar o comportamento da demanda por serviços veterinários, bem como o perfil socioeconômico dos consumidores desse setor;
- Identificar quais produtos e serviços podem se adequar a este mercado em relação às necessidades e desejos dos clientes;
- Ressaltar a importância do Médico veterinário como empreendedor e gestor do seu próprio negócio;

3 REVISÃO DE LITERATURA

3.1. Empreendedorismo

Segundo Farah et al., (2013) o empreendedorismo (*entrepreneurship*) é um processo pelo qual se assume riscos seja de ordem patrimonial, tempo ou comprometimento. Estes mesmos autores entendem que a grande dificuldade em definir o empreendedorismo, está na disseminação de concepções e conceitos errados veiculados pela mídia e sociedade.

Para Chiavenato (2007) o empreendedor não é apenas um fundador de novas empresas ou o construtor de novos negócios, mas também, é a energia da economia, a alavanca de recursos, o impulso de talentos e a dinâmica de ideias. Além disso, é quem fareja as oportunidades e precisa ser ágil suficiente para aproveitar as oportunidades fortuitas, antes que outros aventureiros o façam.

Já Schumpeter (1959) afirma que o empreendedor é responsável por acionar e manter aquecido o sistema capitalista, através da criação constante de novos produtos, novos métodos de produção, atingindo novos mercados que venham a sobrepor os métodos antigos que sejam eficientes, porém mais caros, visando o desenvolvimento econômico através da inovação.

Com base nisso, o empreendedor se encaixa em um perfil de busca constante de novos métodos, novas tecnologias e filosofias, que transforma seu negócio em um ambiente mais competitivo e consequentemente sólido no mercado, elevando suas chances de sucesso. (Farah et al., 2013)

Foi evidenciado por Dornelas (2005) que o perfil empreendedor ao ser criativo e aproveitar oportunidades, geram riquezas e aumentam o bem estar das pessoas através de suas inovações, confluindo para o crescimento econômico, desenvolvimento da sociedade e aumento da mobilidade.

Hisrich e Peters (2004) enfatizam que na grande maioria das definições de empreendedorismo é comumente proposto que o empreendedor deve ter por características a capacidade de tomar a iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos, tendo por finalidade o aproveitamento de recursos e situações, para incumbir-se do sucesso ou insucesso do empreendimento.

Filion (2000) elencou atributos de empreendedores bem sucedidos tais como: Intuição, experiência em negócios, perfil visionário, habilidade de liderança, trabalho em rede com moderação, aprendizagem dos próprios padrões, envolvimento com o negócio, proatividade, entre outros.

O conhecimento e a experiência empreendedora não são natos, porém o indivíduo com perfil empreendedor pode desenvolver aptidões quando submetido a treinamentos. Podendo ser moldado e ajustado as exigências do mercado atual. Contudo, evidencia-se que um indivíduo raramente reunirá todas as características desejáveis. Entretanto para as pessoas que desejam adquirir ou potencializar o desempenho pessoal a frente do seu negócio é indispensável à realização de treinamentos (DEGEN, 1989; FARAH 2008).

Apesar disso, Smith (1967, apud CHIAVENATO, 2007) considera que os empreendedores apresentam uma variação muito grande em suas formas de fazer negócios. Em síntese, ele sugere um *continuum* em que dois padrões básicos estão nas extremidades: empreendedores artesãos e empreendedores oportunistas.

Sendo empreendedor artesão a pessoa que inicia um negócio apenas com aptidões técnicas e pequeno conhecimento em gestão de negócios. Tendo sua formação limitada ao treinamento técnico, tem experiência técnica no trabalho, mas não possui capacidade de se comunicar bem, avaliar o mercado ou até mesmo tomar decisões e gerir o negócio. As características deste padrão de empreendedor quanto ao processo decisório são: ter uma orientação de tempo de curto prazo, pouco planejamento para futuro crescimento ou mudança, dirige seu negócio de forma paternalista, reluta em delegar autoridade, e é centralizador. Além de usar apenas uma ou duas fontes de capital para abrir a empresa, define a estratégia de marketing em termos de preço tradicional, da qualidade e da reputação da empresa, este tipo de empreendedor esforça-se nas vendas apenas por motivações pessoais.

Já o empreendedor oportunista é aquele que tem educação técnica embasada por estudos de assuntos mais amplos, como administração, economia, legislação ou línguas. É um indivíduo que procura sempre estudar e aprender. São características deste perfil empreendedor o fato de evitar o paternalismo na condução da equipe, delegar autoridade a pessoas necessárias para o crescimento, empregar estratégias de marketing e esforços de vendas mais variados, além de planejar o crescimento futuro do negócio, utilizando sistemas de registro e controle, orçamento apropriado, oferta precisa e pesquisa sistemática de mercado.

Para Chiavenato (2007) estes estilos empreendedores compreendem dois extremos de abordagem gerencial. Enquanto temos em um polo o empreendedor artesão, que dá asas à imaginação e conhece o produto, no outro, está o empreendedor oportunista, o administrador experiente e bem preparado, que utiliza procedimentos gerenciais sistemáticos, reduzindo a distância entre a abordagem científica e a gestão do negócio. Chiavenato (2007) acredita que

o ideal é caminhar e desenvolver-se sempre na direção do polo do administrador experiente e que um importante aspecto que torna um negócio bem-sucedido é o planejamento sólido e detalhado daquilo que se pretende fazer.

3.2. Planejamento e elaboração de projetos

Para Tamashiro et al. (2008), o planejamento se caracteriza como a atividade administrativa que decreta com antecedência o que deve-se fazer e as metas as quais devem ser alcançadas, objetivando absorver incertezas e tornar mais consistente a performance da empresa. O Planejamento deve haver algumas características específicas, como: dizer às implicações futuras das decisões presentes, avaliar ações alternativas em relação a estados futuros e escolhas de ações estratégicas alternativas, comprometidas com o futuro e não com o passado (PEREIRA, 2010).

Terribili Filho (2014) ressalta que o planejamento, é estruturado no Plano de Negócios. E que este planejamento engloba diversas dimensões, como estudo do mercado, análise da concorrência, conhecimento da legislação, comunicação com clientes, projeções financeiras, análise de riscos, planos de ação para início das operações, etc. Chiavenato (2007) refere-se ao plano de negócio — *business plan* — como um instrumento que descreve a ideia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos, operacionais e financeiros dos negócios propostos, geralmente, para os próximos três ou cinco anos. E ainda reitera que seu preparo permite a análise da proposta e ajuda o futuro empreendedor a evitar uma trajetória decadente que o levará do entusiasmo à desilusão e ao fracasso.

O planejamento pode ser dividido em: *i*) Planejamento estratégico; *ii*) Planejamento tático e *iii*) Planejamento operacional.



Figura 1. Planejamento: Estratégico, tático e operacional
Fonte: Adaptado de Treasy planejamento e controladoria

Em uma empresa, a estratégia é transposta por meio de passos e abordagens administrativas que visam o crescimento dos negócios de forma competitiva (THOMPSON et al., 2008). A estratégia representa diversos conjuntos de regras de decisões que compreendem em guiar o comportamento de uma organização. (ANSOFF et al., 1993) Quando bem traçada, procura destinar os recursos respeitando as competências e deficiências internas e apreciando as mudanças de ambiente causadas por oponentes inteligentes, que podem ser entendidos como concorrentes (MINTZBERG & QUINN, 2001).

O Planejamento Estratégico (PE) tem-se tornado o centro das atenções para o setor administrativo das empresas, o PE tem por finalidade auxiliar a tomada de decisões das empresas ao enfrentar ameaças e aproveitar as oportunidades (ALDAY, 2000). Frezatti (2007) levanta um ponto importante quando observa que a maioria das empresas ao olhar o planejamento estratégico sob uma perspectiva básica, que se refere às informações relevantes, decorrentes das questões externas à entidade, muitas vezes essa perspectiva acaba sendo a única considerada, desse modo deixando de incluir as informações internas da organização.

O Planejamento Estratégico, em síntese, é a fase em que as diretrizes estratégicas, em nível global, e as diretrizes táticas, em nível de áreas, são formuladas. O estabelecimento de diretrizes claras, objetivas, consistentes e flexíveis são essenciais para a vitalidade da empresa, observada a quantidade de concorrentes que sucumbem às mudanças na economia nacional.(CROZATTI, 2003)

As fases do planejamento estratégico definidas por Crozatti (2007), adaptadas de Vasconcelos (1994) são: a) Escolha do gestor do planejamento estratégico; b) Análise das variáveis ambientais; c) Identificação do cenário; d) Divulgar o cenário nas áreas; e) Formular planejamento tático; f) Interação e eliminação de conflitos; g) Consolidação das diretrizes táticas e h) Elaboração, validação e aprovação do plano estratégico.

Crozatti (2003) define o planejamento tático como sendo o planejamento estratégico que deve ser formulado em nível das áreas na empresa. Devido ao nível de especialização de cada área e com base no cenário identificado, estas deverão desenvolver estratégias próprias para agir frente às oportunidades, ameaças, forças e debilidades, tendo em vista a missão da empresa e a macroestratégia definida anteriormente. Nesse momento, o gestor de cada área deve ser o responsável pelo desenvolvimento dos trabalhos, devendo contar com auxílio do gestor do planejamento estratégico.

Já no planejamento operacional tem como objetivo responder as perguntas “o quê”, “como” e “com quê”, dando respostas para as formas de solucionar os problemas existentes. É

expressa em programas, especificamente nos projetos que geralmente são tarefa dos administradores. Envolve cada aspecto isoladamente e enfatiza a técnica, os instrumentos, centralizando-se na eficiência e na busca da manutenção do funcionamento. (GANDIN, 1994)

3.3. Caracterização de estabelecimentos veterinários segundo o Conselho Federal de Medicina Veterinária

O Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV), através de sua resolução nº 1015 de 9 de novembro de 2012, conceitua e estabelece condições para o funcionamento de estabelecimentos médico-veterinários de atendimento a pequenos animais.

Esta resolução trás informações desde o modo de funcionamento dos estabelecimentos até as instalações e os equipamentos exigidos aos atendimentos. Os estabelecimentos medico-veterinários regulamentados pelo CFMV são caracterizados como: *i) Hospitais veterinários; ii) Clínicas veterinárias; iii) Consultório veterinário e iv) Ambulatório veterinário.*

i) Hospitais veterinários

São estabelecimentos que tem o suporte necessário para garantir assistência médico-veterinária tanto preventiva como curativa, sendo o atendimento ao público em período integral (24 horas) com a presença permanente e sob a responsabilidade técnica de um médico veterinário.

Para o funcionamento deste estabelecimento o CFMV estabelece como estrutura mínima: *a) setor de atendimento; b) setor de diagnóstico; c) setor cirúrgico ; d) setor de internação e e) setor de sustentação.*

ii) Clínicas veterinárias

São estabelecimentos que tem por finalidade fornecer atendimento de consultas e tratamentos clínico-cirúrgicos para animais, sendo opcionais os serviços de cirurgia e internações, se faz necessário a presença de um responsável técnico médico veterinário.

Se o empreendedor optar por inserir os serviços de internação se faz obrigatório o funcionamento vinte e quatro horas, ainda que não haja atendimento ao público e neste período um profissional médico veterinário presente. Se internação apenas em período diurno, a clínica deve manter médico veterinário e auxiliar durante o período de funcionamento do estabelecimento.

Para o funcionamento deste estabelecimento o CFMV estabelece como estrutura mínima: *a) setor de atendimento*. Se o empreendedor optar pelo atendimento cirúrgico e serviços de internação deve-se conter ainda: *b) setor cirúrgico* e *c) setor de internação*, respectivamente.

iii) Consultórios veterinários

São estabelecimentos de posse de médico veterinário, onde só é permitida a prestação de serviços básicos de consulta clínica, curativos, aplicações de medicamentos e vacinações de animais, sendo proibido a realização de quaisquer procedimentos anestésicos e/ou cirúrgicos e a internação.

Para o funcionamento deste estabelecimento o CFMV estabelece como estrutura mínima apenas o setor de atendimento.

iv) Ambulatórios veterinários

São instalados em dependências de estabelecimentos comerciais (como petshops e farmácias veterinárias), indústrias, de recreação ou de ensino onde os pacientes devem ser exclusivamente advindos do respectivo estabelecimento, os atendimentos permitidos são exames clínicos e curativos. Este, deve ter acesso independente ao estabelecimento comercial de origem, e é vedada a realização de procedimentos anestésicos, cirúrgicos e internação.

Para o funcionamento deste estabelecimento o CFMV estabelece como estrutura mínima apenas o setor de atendimento.

Na resolução nº 1015 do CFMV há um maior detalhamento da estrutura (salas, equipamentos e mobiliário) básica para funcionamento de cada um destes estabelecimentos.

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos adotados para a construção desta pesquisa estão compreendidos em três etapas: 4.1. Levantamento bibliográfico; 4.2. Coleta de dados e 4.3. Análise dos dados.

4.1 Levantamento bibliográfico

A fim de contemplar os objetivos da pesquisa como também embasá-la realizou-se um levantamento bibliográfico a partir de apontamentos encontrados em livros, artigos científicos de revistas especializadas, monografias, dissertações e teses, como também legislações pertinentes do CFMV (Conselho Federal de Medicina Veterinária) . Para isto, os principais recursos utilizados foram a biblioteca da Universidade Federal da Paraíba, como também o portal de periódicos da CAPES através da *internet*, e o site do CFMV.

Foi realizado estudo de caráter bibliográfico por se destacar a necessidade de aprofundar os conhecimentos acerca da atual configuração do mercado pet. Bem como da literatura inerente à temática do planejamento, gestão e elaboração de projetos no que concerne um projeto de clínica veterinária, além da caracterização de uma clínica veterinária dentro dos padrões exigidos pelo conselho competente. Desse modo, ressaltando a importância da inserção do médico veterinário nesse processo construtivo.

Além disso, para a construção deste estudo, foram realizadas visitas e entrevistas com os ofertantes de serviços veterinários da região como também, entrevistas com os consumidores e potenciais clientes, com o intuito de reunir informações relevantes acerca da atual situação da atividade.

4.2 Coleta de dados

Os dados utilizados nessa pesquisa originaram-se de três fontes distintas: mercado consumidor, ofertantes de serviços veterinários e empresas fornecedoras de insumos/equipamentos veterinários, que atuam na região da pesquisa. A seguir são detalhadas as estratégias de coletas para cada fonte, especificamente.

4.2.1 Dados dos ofertantes de serviços veterinários

Foram realizadas visitas e questionários com as três principais empresas do mercado pet da região avaliada, além dessas existem apenas duas empresas que se caracterizam também

com serviços médicos veterinários, sendo uma na cidade de Mamanguape e outra na cidade de Itapororoca. O objetivo deste ponto foi analisar a configuração da oferta dos serviços veterinários disponibilizados no Litoral Norte da Paraíba, como também coletar informações complementares e técnicas, assim como médias mensais de atendimentos, valores cobrados por procedimentos, exames, vacinas, diagnósticos e medicações.

4.2.2 Dados do mercado consumidor

Os dados utilizados neste ponto da pesquisa originaram-se da aplicação de questionários direcionados aos tutores de animais de estimação ou consumidores em potencial do mercado pet da microrregião Litoral Norte do estado da Paraíba. As cidades que compreendem essa região são: Baía da Traição, Capim, Cuité de Mamanguape, Curral de Cima, Itapororoca, Jacaraú, Mamanguape, Marcação, Mataraca, Pedro Régis e Rio Tinto.

O propósito inicial seria alcançar o maior número possível de consumidores a fim de se obter uma amostra estatisticamente representativa. Porém, dois problemas práticos limitaram esta meta, foram eles: i) a ausência de registros no que concerne a quantidade de pessoas tutoras de animais de estimação para a região avaliada, o que, conseqüentemente, do ponto de vista estatístico, dificulta a mensuração do tamanho efetivo da população; ii) a dificuldade de abranger todas as onze cidades que compõem a microrregião avaliada, sobretudo presencialmente.

Diante disto, aplicou-se o sistema de *amostragem não probabilística por acessibilidade*, o qual se justifica quando:

- i) O pesquisador não possui dados estatísticos suficientes quanto a população objeto de estudo; (AAKER, KUMAR e DAY, 1995).
- ii) Faz-se necessário facilitar o operacional da pesquisa; (AAKER, KUMAR e DAY, 1995).
- iii) Conta-se com a participação dos respondentes de forma voluntária na pesquisa; (MATTAR, 1996).

Sendo assim, optou-se por centralizar a pesquisa nas três cidades da região que tem os maiores índices populacionais, e maiores PIB's, sendo elas Mamanguape, Rio Tinto e Itapororoca com os PIB's de 11.547,78R\$, 9.525,77 R\$ e 8.148,78R\$ respectivamente (IBGE, 2015), tendo Mamanguape uma população estimada de 45.005 pessoas, Rio Tinto de 24.154 pessoas e Itapororoca com 18.715 pessoas (IBGE, 2017).

Além disso, essas cidades estão inseridas dentro do polo Campus IV UFPB, o que trás um maior fluxo de pessoas para essas cidades, aumentando a renda da região. Outro ponto relevante para a escolha dessas cidades foi à presença de empresas de serviços veterinários na cidade de Mamanguape, o que não foi identificado em outros municípios do Litoral Norte, e pelo fato das cidades de Rio Tinto e Itapororoca serem vizinhas a Mamanguape procurou-se atender a mesma base amostral para ofertantes e demandantes.

Sendo assim, aplicaram-se questionários¹ do tipo semiaberto, com questões diretas e indiretas, predominantemente composto de questões múltipla escolha, abrangendo um contingente de 103 pessoas que representaram a população da região, onde se avaliou tanto o perfil socioeconômico dos possíveis clientes como também o comportamento e os interesses dos entrevistados quanto aos serviços médicos veterinários pré-existentes na região.

Devido ao grande número de cidades da região avaliada, decidiu-se por coletar os dados mediante o gerador de formulários do *Google Docs*, os quais foram enviados para os potenciais consumidores que se propuseram a participar da pesquisa. Logo, os fatores acessibilidade e voluntariedade foram de grande importância para a sucessão do estudo.

4.2.3 Dados dos equipamentos, materiais e insumos veterinários

Para a abertura da clínica veterinária foi realizada uma pesquisa dos custos referentes aos investimentos com equipamentos, medicações, materiais de consumo necessários à prestação dos serviços veterinários, além de bens duráveis para a instalação e identidade visual da clínica.

A adequação da estrutura da clínica veterinária juntamente com os materiais de consumo e equipamentos necessários para o funcionamento foram consultados em manuais técnicos do Conselho Federal de Medicina Veterinária através da Resolução nº 1015 de 09 de Novembro de 2012. Como também, foram obtidos com base em observações e coletas de dados no Hospital Veterinário Universitário do Centro de Ciências Agrárias.

Para este trabalho, foi estipulado que a clínica forneceria os serviços de consulta clínica, medicações e curativos, procedimentos ambulatoriais e cirurgias. Neste empreendimento não foi implantado laboratório de análises clínicas, setor de imagem (Raio-x e Ultrassonografia), tampouco internação ou atendimento vinte e quatro horas, devido o alto custo dos equipamentos, adequação das instalações e manutenção dos serviços, além de baixa demanda.

¹ Disponível nos Apêndices.

Os custos com equipamentos, medicações e materiais de consumo além de esclarecimentos sobre prazos e assistência técnica, foram obtidos através de coletas de orçamentos e informações com três empresas especializadas do setor, sendo comparados os preços ofertados e escolhendo para os cálculos de viabilidade a empresa que apresentou a maior variedade de produtos para atender as necessidades da clínica como também o preço justo. O mesmo método foi adotado em relação ao levantamento dos custos dos bens duráveis e demais investimentos.

4.3 Análise dos dados

O tratamento e análise dos dados realizou-se a partir de uma abordagem quali-quantitativa de forma analítica e descritiva. A abordagem quantitativa remete a vantagem da objetividade dos dados numéricos, diminuindo o desvio de interpretações. Ao tempo que a análise qualitativa nos permite captar dimensões subjetivas entre os dados, que pesquisas quantitativas não são capazes de identificar. (MINAYO, 2001).

Oliveira (1997), afirma que a análise descritiva permite identificar as diferentes formas dos fenômenos, bem como suas classificações. Já as pesquisas analíticas, compreendem o esforço de tentar explicar e avaliar um determinado fenômeno.

4.3.1 Indicadores econômicos

Quando se deseja iniciar um negócio é necessário que exista um planejamento a fim de elucidar possíveis falhas no empreendimento. Deste modo para analisar a viabilidade econômica de um determinado projeto de investimento necessita-se analisar alguns indicadores, nesta pesquisa utilizou-se as análises de Valor presente líquido (VPL), Taxa interna de retorno (TIR) e *Payback* simples (PBS), compreendidos de acordo com Janoselli & Furlan (2016)

i. Valor presente líquido (VPL)

O valor presente líquido - VPL, também conhecido como valor atual líquido - VAL - é o critério mais recomendado por especialistas em finanças para decisão de investimento. Esta recomendação está baseada no fato de que o VPL considera o valor temporal do dinheiro, não é influenciado por decisões menos qualificadas e utiliza todos os fluxos de caixa futuros gerados pelo projeto, refletindo toda a movimentação de caixa. (FONSECA, 2003) Pode ser entendido como o resultado do valor recente da receita (valor arrecadado pelo preço

multiplicado pela quantidade ofertada), menos o valor do custo para produção do mesmo, ou seja o investimento inicial.

Este indicador é calculado pela equação:

$$VPL = \left[\frac{FC_1}{(1+i)} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \right] - FC_0$$

Legenda: FC1, FC2,... FCn são os fluxos de caixa para cada ano do projeto; FC0 representa o investimento inicial; i é taxa de juros

ii. Taxa interna de retorno (TIR)

Para Afonso Júnior et al. (2006), a TIR é a taxa de juros que anula o VPL, ou seja, torna o $VPL = 0$. Sendo ela independente da taxa de juros do mercado financeiro, isto é, uma taxa intrínseca do investimento analisado, dependente apenas do fluxo de caixa. (PIMENTEL et al., 2007) Desta forma, se o “ i ” do projeto for maior que o “ i ” do mercado, então o projeto é viável.

Este índice é calculado pela seguinte equação:

$$VPL = - (\text{Investimento}) + \sum \frac{\text{Receita esperada}}{(1+i)^t}$$

Legenda: t é o período de tempo das projeções, neste caso 4 anos; i é a taxa interna de retorno do projeto; VPL é igualado a 0;

iii. Payback simples

Com esta análise, encontraremos o prazo necessário para recuperar o investimento inicial, de acordo com Ribeiro (2016), o investimento será viável desde que o prazo encontrado pela análise de *payback* seja menor que o prazo de encontrado na análise de recuperação do investimento. Sendo assim, se o *payback* for menor que o prazo desejado para recuperação do investimento o investimento é viável.

Este indicador é calculado pela equação:

$$\text{Payback} = VI \div VRE$$

Legenda: VI é o valor de investimento; VRE é o valor da receita esperada

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 Análise dos serviços veterinários

Foram escolhidos como base amostral da análise dos serviços veterinários da região, os três estabelecimentos (Estabelecimento A, Estabelecimento B e Estabelecimento C) com maior fluxo de clientes da cidade de Mamanguape – PB, sendo esta a cidade com maior população e PIB da região avaliada. Todos os estabelecimentos avaliados recebem clientes e pacientes de todas as cidades do Litoral Norte, mas principalmente das cidades de Rio Tinto, Itapororoca e da própria Mamanguape.

Não foram localizadas clínicas veterinárias nas cidades de Rio Tinto, Baía da Traição, Marcação, Capim, Cuité de Mamanguape, Curral de Cima, Mataraca e Pedro Régis. Nas cidades de Jacaraú e Itapororoca existem apenas serviços ambulatoriais. Em todas as cidades foram mencionadas a presença de lojas de produtos para animais. A ausência de clínicas veterinárias nestas cidades é justificada por serem cidades de pequeno porte, onde a população tem baixo poder aquisitivo e também pela proximidade à cidade de Mamanguape.

Dos três estabelecimentos avaliados, dois deles (Estabelecimento A e Estabelecimento C) se caracterizam como farmácia veterinária e fornecem serviços de clínica médica com apenas um médico veterinário atuando em cada uma delas. Já o estabelecimento B, se caracteriza como clínica veterinária e *petshop*, fornecendo também os serviços de banho e tosa, neste último atuando três veterinários. A formação do proprietário do estabelecimento A é 2º grau completo, já os proprietários dos estabelecimentos B e C, têm formação em Medicina Veterinária. Nota-se que apesar do proprietário do estabelecimento A não ter formação superior na área, este é o que apresenta a maior variedade de serviços fornecidos com o maior valor agregado e com isso um maior número de clientes, conforme é evidenciado na Tabela 1, apresentada a seguir:

Tabela 1: Serviços veterinários fornecidos e valores praticados na região do Litoral Norte da Paraíba (continua..)

| Serviços fornecidos | Estabelecimento A /valor praticado | Estabelecimento B /valor praticado | Estabelecimento C / valor praticado |
|---------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|
| Banho | Sim / R\$ 22,00 | Não | Não |
| Tosa | Sim / R\$40,00 | Não | Não |
| Consultas | Sim /R\$70,00 | Sim/R\$60,00 | Sim/R\$60,00 |

Tabela 1: (...conclusão) Serviços veterinários fornecidos e valores praticados na região do Litoral Norte da Paraíba

| Serviços fornecidos | Estabelecimento A /valor praticado | Estabelecimento B /valor praticado | Estabelecimento C / valor praticado |
|--------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Vacina Nacional | Não | Sim/ R\$30,00 | Não |
| Vacina Importada | Sim/ R\$ 50,00 | Sim/ R\$50,00 | Sim /R\$50,00 |
| Ultrassom | Sim/R\$100,00 | Não | Não |
| Raio – x | Não | Não | Não |
| Hemograma | Sim/R\$40,00 | Não | R\$45,00 |
| Análise Bioquímica | Sim/R\$25,00(cada) | Não | Sim/R\$16,00(cada) |
| Corte de Unhas | Sim/R\$5,00 | Sim/R\$10,00 | Não |
| Cirurgias | Cirurgias Eletivas | Cirurgias eletivas e retirada de tumores | Cirurgias eletivas e retirada de tumores |
| Internamento | Não | Sim/Preço variável | Não |
| Urinálise | Sim/R\$50,00 | Não | Não |
| Teste rápido | Sim/R\$80,00 | Não | Não |
| Serviços Especializados | Não | Não | Não |
| Hotel/Creche | Não | Não | Não |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Quando questionados de qual a média de atendimentos ao mês, o estabelecimento A respondeu 25 consultas, e 150 serviços variados no banho e tosa, o estabelecimento B respondeu 20 consultas e o estabelecimento C também 20 consultas. Com isso, observa-se que apesar do preço praticado pelo estabelecimento A, em consultas, ser maior, é onde há um maior número de clientes, isso pode ser justificado tanto por este oferecer uma variedade maior de serviços, como pela presença do banho e tosa que é uma importante porta de entrada para possíveis pacientes a clínica.

O estabelecimento A citou como sua principal dificuldade no mercado o preço baixo dos concorrentes e a baixa renda dos tutores, o estabelecimento C também citou a baixa renda dos tutores, já o estabelecimento B citou a inadimplência. Isso justifica a pouca variação de preço nos serviços oferecidos, como se observa na Tabela 1.

Para os estabelecimentos entrevistados, foi unânime a opinião de que a maioria dos tutores necessita dos serviços, mas não os valorizam e muitas vezes não querem pagar pelo valor cobrado, isso reafirma o fato dos estabelecimentos praticarem quase o mesmo preço dos

serviços e pouco aumentarem com o decorrer do tempo. Nesse sentido, convém destacar que a percepção, por parte dos profissionais da Medicina Veterinária, acerca da baixa valorização dos seus serviços, já foi documentada em Mercader (2013) como um dos empecilhos para uma adequada política de precificação.

Os atendimentos mais citados entre os estabelecimentos como o que mais acontece na rotina foram: afecções de pele, viroses e vacinação, o que mostra uma demanda em atendimento especializado em dermatologia veterinária para a região, seguidos por cirurgias e casos de rotina sem risco à vida.

5.2 Análise do perfil socioeconômico dos consumidores de serviços veterinários

Foram aplicados cento e três questionários através da plataforma *Google formulários*, com a população do Litoral Norte da Paraíba. Para esse estudo priorizou-se moradores das cidades de Rio Tinto, Mamanguape e Itapororoca por serem as cidades mais populosas e com maiores PIB's da região, sendo 48% (cinquenta respondentes) da cidade de Rio Tinto, 33% (trinta e quatro respondentes) da cidade de Mamanguape, 10% (dez respondentes) da cidade de Itapororoca, as cidades de Capim e Marcação apresentaram apenas um respondente correspondendo a 1% da porcentagem para cada uma dessas cidades. (Gráfico 1)

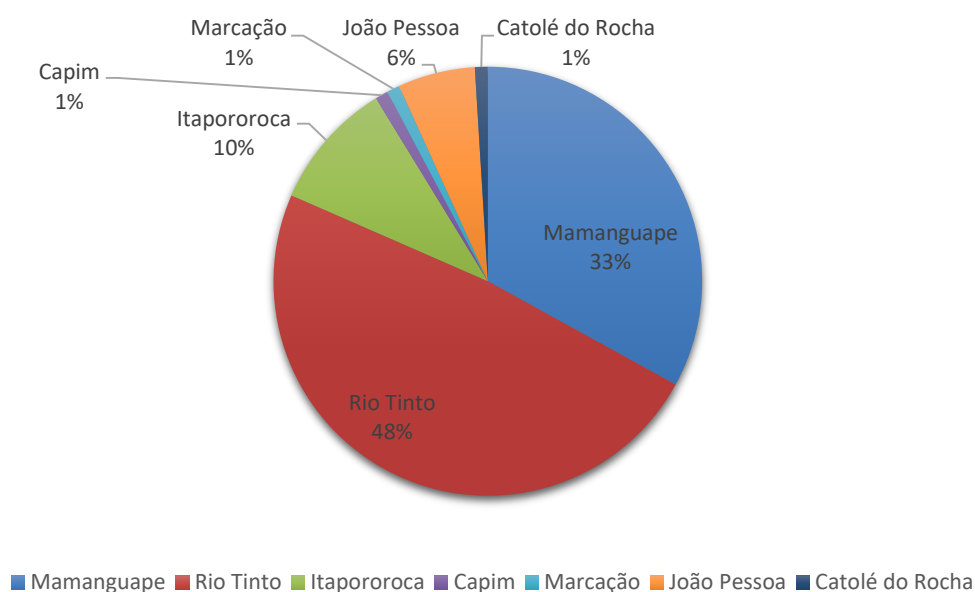


Gráfico 1: Percentual de respondentes, por cidade.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Observou-se que duas cidades que não fazem parte do Litoral Norte da Paraíba foram citadas, sendo elas, Catolé do Rocha e João Pessoa com um (1%) e seis (6%) respondentes respectivamente. Isto se deu, pois o maior público entre os entrevistados foi de estudantes (40,77% das profissões citadas), em sua maioria universitários que se deslocam para outras cidades para estudar. A idade dos respondentes variou de 15 a 87 anos, com média de 26,27 anos e moda de 25 anos.

O estudo mostra que 96% dos entrevistados são tutores de algum pet, enquanto 4% não possuem, porém desejam ter no futuro. Nenhum dos entrevistados respondeu que não possuem e não têm vontade de ter no futuro. (Gráfico 2)

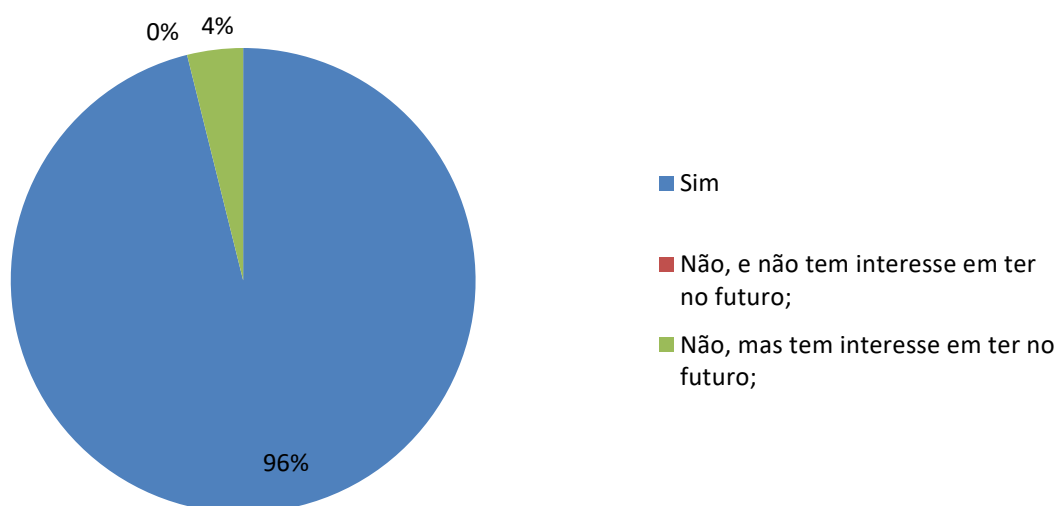


Gráfico 2. Perfil dos entrevistados sobre possuir a guarda de animais de estimação na região do Litoral Norte da Paraíba

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Considerando todos os entrevistados, 51% apresentam preferência em adquirir animal por meio da adoção, 10% preferem comprar animais e 39% não apresentam preferência. (Gráfico 3) Com isso, percebe-se que a região em sua maioria tem preferência pelo ato de adotar, porém, isto pode ser atribuído tanto à motivações pessoais mas também podem resultar de ações impulsivas em que não foram avaliadas as condições financeiras, disponibilidade de tempo e espaço e ainda a possibilidade de convivência entre todos os entes da família. Por outro lado, dentre aqueles que têm preferência por comprar seus pets ao invés de optar pela adoção, sugere-se o desejo de ter uma raça específica e o fato de saber as características de antemão, no caso de um animal de raça.

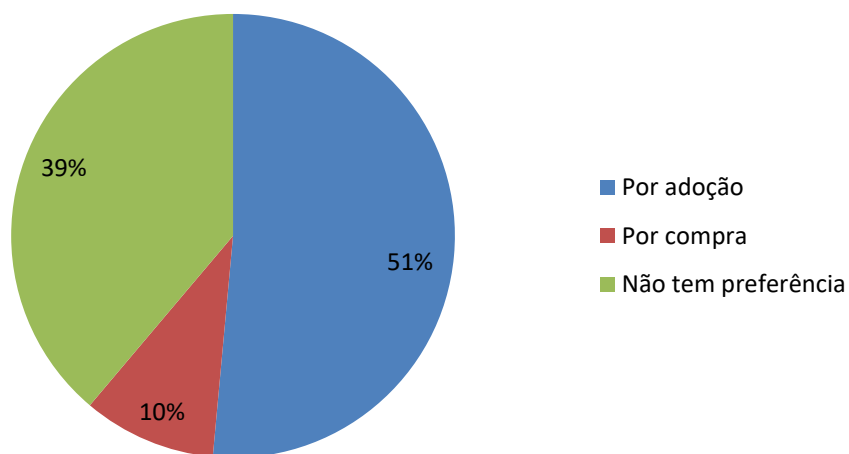


Gráfico 3. Preferência dos entrevistados sobre o modo de adquirir um animal de estimação

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Dentre aqueles que são donos de animais de estimação, setenta e sete pessoas (74,8%) citaram ter cães, quarenta e uma pessoas (39,8%) tem gatos, treze pessoas (12,60%) tem pássaros/aves, sete pessoas (6,80%) citaram ter jabuti, já peixe, hamster e coelho foram citados por uma pessoa (1%) cada. (Gráfico 4)

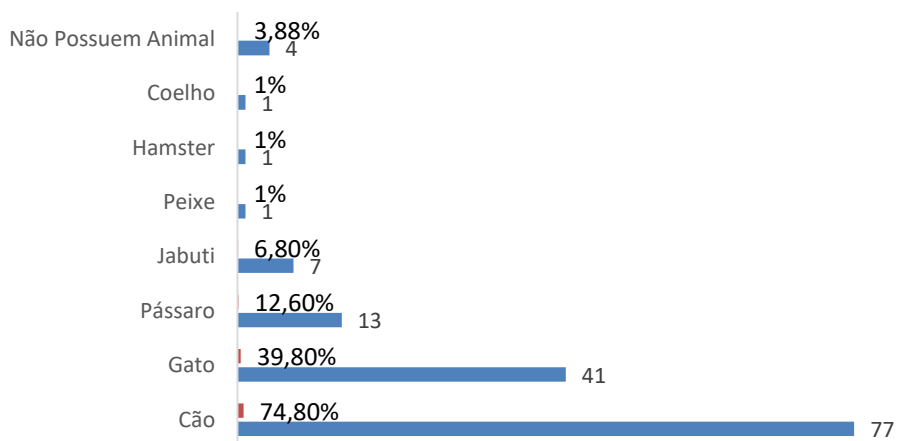


Gráfico 4. Número de tutores por espécie

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Quando analisadas as ocupações dos tutores, observou-se grande variação nas profissões citadas, totalizando trinta e cinco, dentre elas destacam-se: estudante (40,77%) e

professor (11,65%). Com menor representatividade, pode-se citar as donas de casa (0,97%) e as pessoas que não exercem nenhuma profissão (0,97%), conforme dados da Tabela 2, apresentados a seguir:

Tabela 2: Profissões citadas pelos entrevistados

| Profissão | % | Profissão | % |
|-----------------------------|----------|-----------------------|----------|
| Estudante | 40,77% | Vendedor | 0,97% |
| Professor | 11,65% | Administrador | 2,91% |
| Analista de desenvolvimento | 2,91% | Nutricionista | 1,94% |
| Assistente social | 1,94% | Téc. Judiciária | 0,97% |
| Fisioterapeuta | 1,94% | Contador | 1,94% |
| Secretário | 1,94% | Téc. Edificações | 0,97% |
| Aux. em eletrônica | 0,97% | Frentista | 0,97% |
| Gestora Hoteleira | 0,97% | Arquiteta | 0,97% |
| Aux. Administrativo | 0,97% | Farmacêutico | 0,97% |
| Professor de dança | 0,97% | Fiscal | 0,97% |
| Manicure | 1,94% | Agente de atendimento | 2,91% |
| Gerente comercial | 0,97% | Comerciante | 1,94% |
| Escrivã de polícia | 0,97% | Cabelereira | 0,97% |
| Funcionário Público | 1,94% | Ecóloga | 1,94% |
| Psicóloga | 0,97% | Advogada | 0,97% |
| Mecânico industrial | 0,97% | Suporte T.I. | 0,97% |
| Agricultor | 0,97% | Dona de casa | 0,97% |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

As classes sociais que predominaram na composição do perfil dos entrevistados, foram as classes C/D e E visto que, 25% das famílias tem uma renda de até dois salários mínimos, 40% informaram ter renda de dois a quatro salários mínimos, 23% apontaram rendimentos entre cinco a sete salários mínimos e 12% relataram possuir renda superior a sete salários mínimos, conforme ilustrado no Gráfico 5.

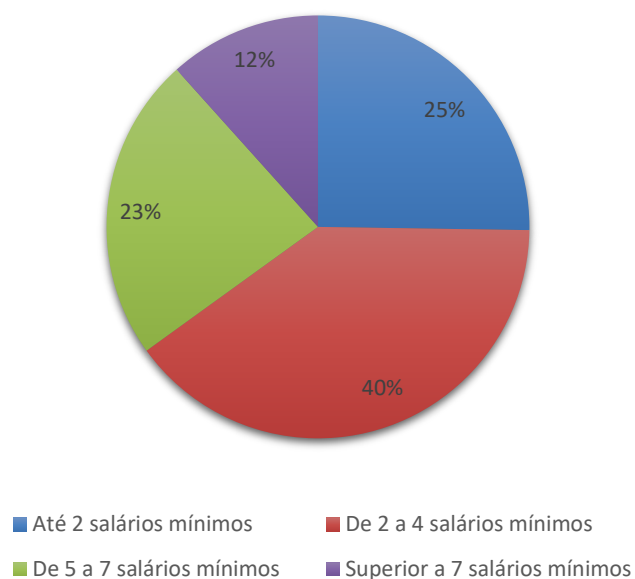


Gráfico 5: Renda Familiar Mensal

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

No que concerne à renda individual dos entrevistados, observa-se que 30% não possui renda, 6% possui renda inferior a um salário mínimo, 5% possui renda através de benefício social governamental, 37% possui renda de até três salários mínimos, 14% de três a cinco salários mínimos, 4% tem renda individual de cinco a oito salários mínimos e 4% superior a oito salários mínimos (Gráfico 6) . Aqui, cabe sublinhar que o elevado percentual (30%) dos entrevistados que não possuem renda, deve-se, em grande medida, à elevada participação de estudantes na pesquisa, que, em tais condições, ainda não adentraram o mercado de trabalho.

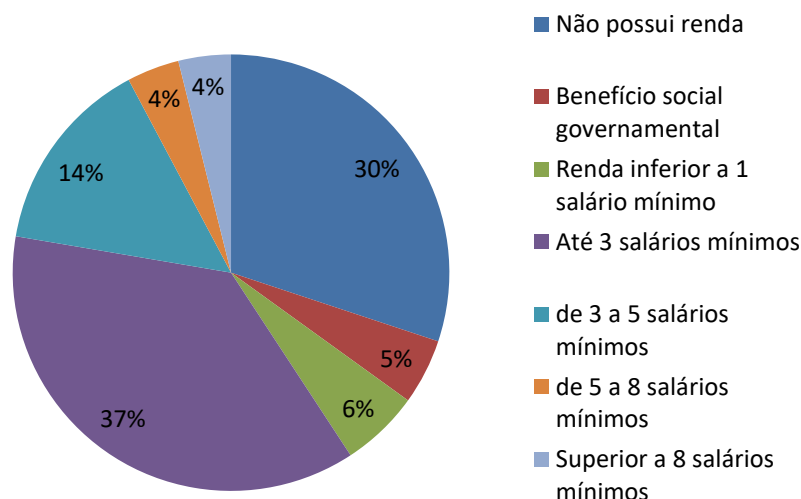


Gráfico 6: Renda Individual Mensal

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Adicionalmente, observa-se nos Gráficos 7 e 8 o perfil de formação familiar dos entrevistados. Setenta e quatro pessoas citaram morar com a mãe, cinquenta e nove com o pai, cinquenta e cinco afirmaram morar com irmãos, quinze dos entrevistados possuem filhos, independentemente da idade, e moram com eles, vinte e três são casados ou possuem união estável, dezenove moram com outros parentes, três moram com amigos ou colegas e duas pessoas moram sozinhas (Gráfico 7). Tais dados estão em concordância com o Gráfico 4, onde 44% tem formação familiar de quatro pessoas, já as formações familiares com três e cinco pessoas foram citadas por 17% da população cada, 15% tem duas pessoas na família, 4% moram em seis pessoas na casa, 2% moram sozinhas e 1% com mais de seis pessoas. Para a amostra em análise, tal resultado, aparentemente, contradiz um senso comum de que o perfil da maioria dos criadores de animais de estimação é de pessoas solitárias, que buscam no

animal

uma

companhia

diária.

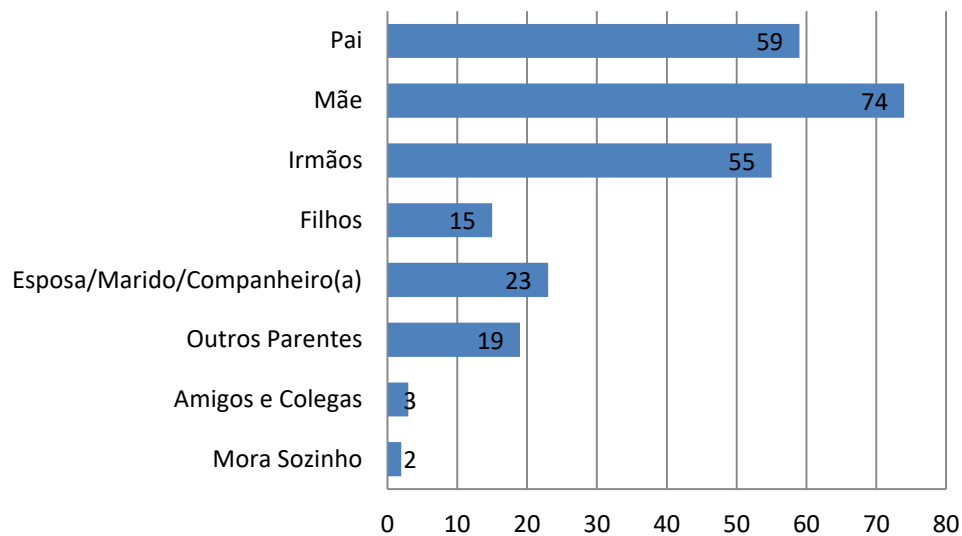


Gráfico 7: Perfil das pessoas que compõem a família da região

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

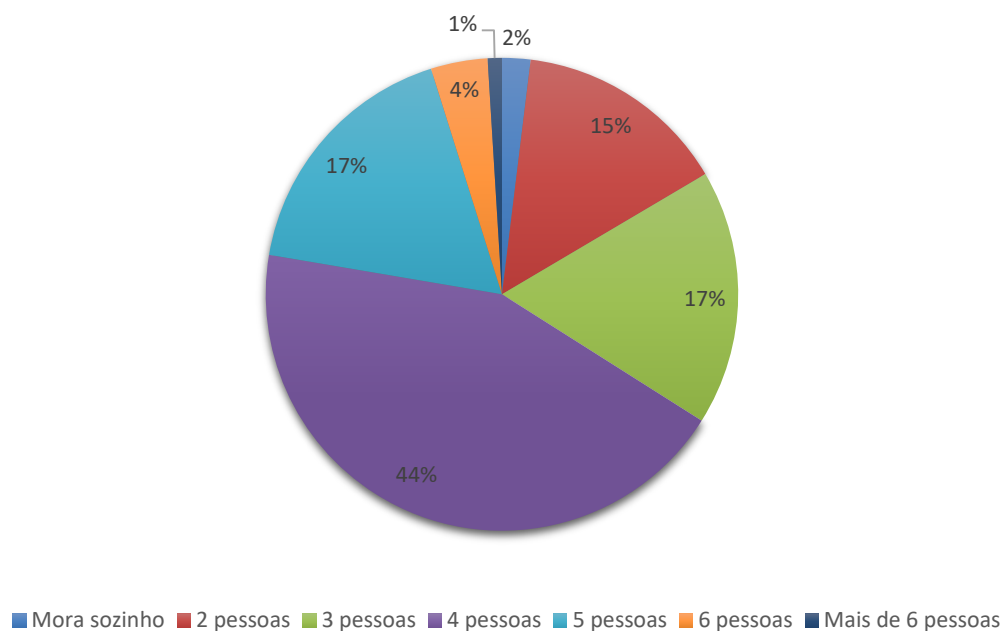


Gráfico 8: Número de pessoas/família

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Quanto ao nível de escolaridade (Gráfico 9), nota-se que 31% possui superior incompleto e por existir um grande número de estudantes (vide Tabela 2) na pesquisa, esta parcela refere-se aos estudantes universitários. Seguidos de 23% dos entrevistados com ensino médio completo, 19% com ensino superior completo, 10% com pós-graduação completa, 10% com pós-graduação incompleta, 3% das pessoas com ensino médio incompleto e esta mesma porcentagem para ensino fundamental incompleto e apenas 1% com apenas ensino fundamental completo. Com isso, constata-se que a maioria dos entrevistados apresenta um nível de escolaridade relativamente elevado, o que pode ensejar um perfil de consumidor que possui maior acesso às informações e mais atento às necessidades básicas de seus animais de estimação.

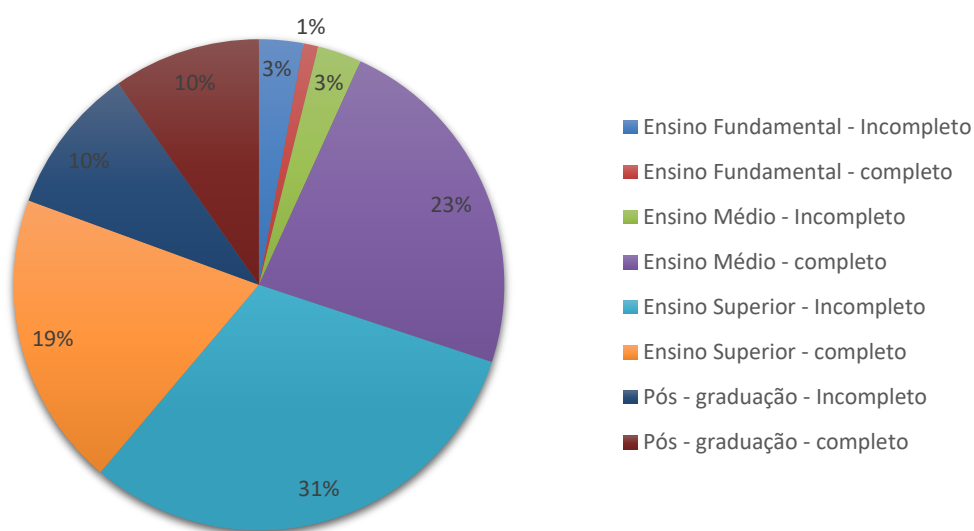


Gráfico 9: Nível de escolaridade dos entrevistados

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

O perfil de criação da região foi de que 47% da população criam apenas cães, 18% criam apenas gatos, 13% criam cães e gatos, 7% criam cão, gato acrescido de outras espécies, 8% criam cão, pássaro e outras espécies, e uma pequena parcela criam apenas jabuti ou apenas hamster ou apenas pássaro (1%) cada (Gráfico 10). Isso denota a dileção dos proprietários pelos animais de pequeno porte de modo geral e, até mesmo a preferência pelos cães, uma vez que já se sabe que a população de gatos é inferior à de cães no Brasil e que representa cerca de 20% da população canina (MAGNABOSCO, 2006).

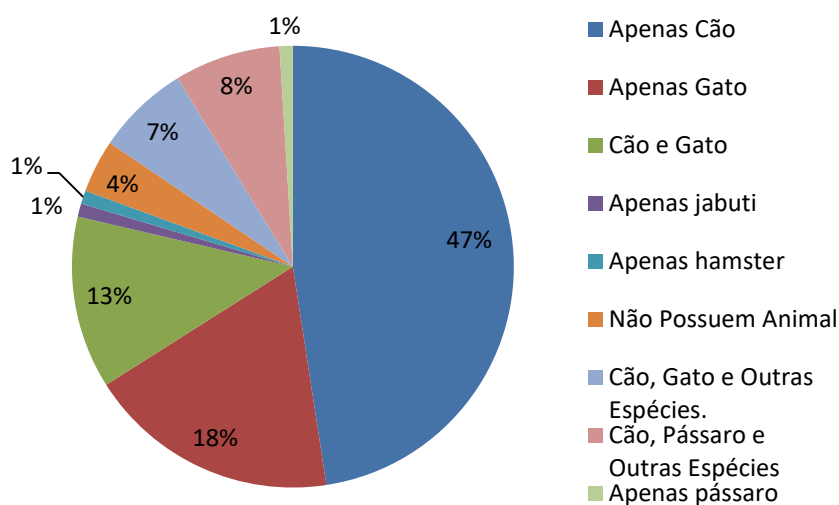


Gráfico 10: Perfil dos tutores quanto à criação de animais de estimação

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Através dos tutores entrevistados, a pesquisa conseguiu atingir um total de duzentos e dezenove animais sendo cento e doze cães (51,14%), setenta e oito gatos (35,61%), dezenove pássaros/aves (8,67%), sete jabutis (3,19%), um *hamster*, um peixe e um coelho (0,45% cada). (gráfico 11) Aqui reitera-se a necessidade de detalhar o perfil quantitativo por espécie de animais em todo o território nacional afim de um melhor delineamento para futuras pesquisas, sejam dos seguimentos da saúde, administração ou das mais diversas áreas. Pois ao compararmos os resultados desta com outras pesquisas como o demonstrado pela Pesquisa Nacional de Saúde (PNS, 2013), onde indica que a região Nordeste tem o maior número de gatos do país e o menor número de cães, fica claro que por se tratar de uma pesquisa mais abrangente não espelha uma realidade de cidades menores da macrorregião nordeste.

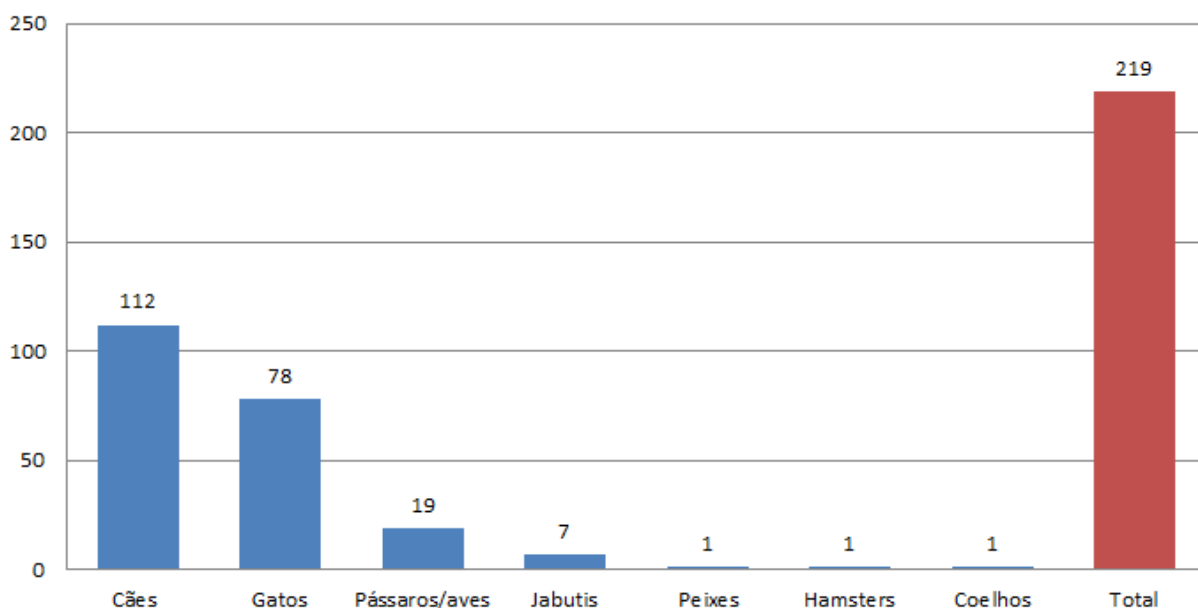


Gráfico 11: População de animais por espécie na área objeto de estudo

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Ainda é possível notar, que apesar da facilidade na criação dos gatos, justificada pela independência da espécie, pois não dependem de muito tempo de seus tutores quanto à alimentação e mesmo em relação às necessidades fisiológicas em comparação com os cães, os gatos não são os preferidos uma vez que carregam o estigma da aversão pela espécie e sua associação com bruxas, com má sorte e prática de magia negra (OSÓRIO, 2011; MACHADO; PAIXÃO, 2014).

Em relação ao quantitativo de animais de estimação por entrevistado, verificou-se que 47% dos tutores afirmaram ter apenas um animal de estimação, 24% apontaram possuir dois animais, 16% informaram possuir mais de quatro animais, seguidos por 5% dos tutores que declararam possuir 4 animais, 5% com três animais e 3% nenhum animal. (Gráfico 12) Sendo assim, a média de animais encontrada foi de 1,08 cães, 0,75 gatos, 0,18 pássaros/aves, 0,06 jabutis, 0,009 *hamsters*, 0,009 peixes e 0,009 coelhos por entrevistado para a região avaliada.

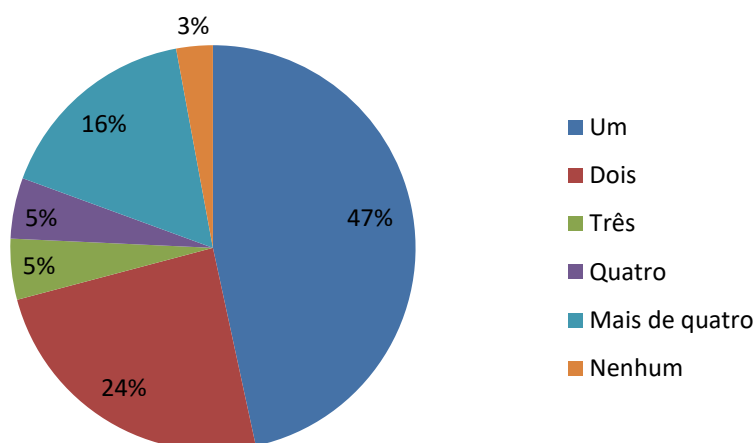


Gráfico 12: Número de animais por tutor entrevistado

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Em relação ao perfil dos cães criados pelos entrevistados, estima-se que trinta e cinco deles (31%) são sem raça definida, seguidos de trinta cães (27%) da raça *Poodle*, nove cães (8%) de raça *Labrador*, cinco cães (4%) da raça *Pinscher*, cinco (4%) cães *Rottweiler*, três cães (3%) de cada uma das seguintes raças: *Dachshund*, *Maltês* e *Shih-tzu*. Em menor número ficaram as raças *Boxer*, *Golden Retriever*, *Cocker Spaniel*, *Lhasa Apso*, *Buldog Francês*, e *Fila Brasileiro*, sendo estas representadas por dois cães (2%) cada. Já as raças *Yorkshire*, *Pit Bull*, *Pastor Alemão*, *Pastor Suíço*, *Pug*, *Husky Siberiano* e *Perdigueiro* representaram uma parcela ainda menor: um cão de cada raça, representando 1% do perfil de raças de cães da região. Tais achados podem ser apreciados, a seguir, no Gráfico 13.

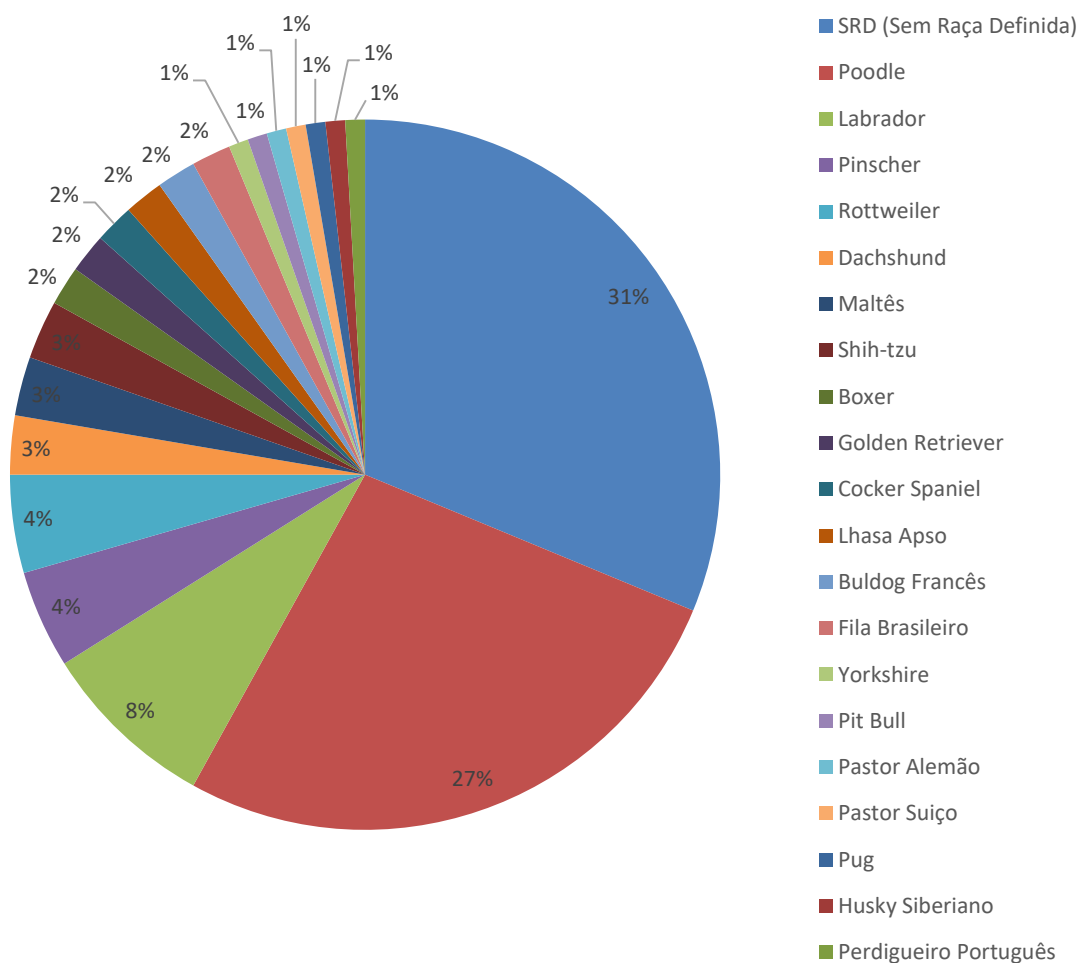


Gráfico 13. Raças de cães presentes na área objeto de estudo

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Embora tenha sido evidenciada a existência de um grande número de cães sem raça definida, pode-se salientar que a maior parte dos cães tem raça identificada e que não há preferência entre os tutores por raças de menor porte ou maior porte.

No que concerne às raças dos gatos (Gráfico 14), nota-se que 77% dos gatos são sem raça definida, seguidos de 14% de siameses e 9% da raça persa, ambas as raças caracterizam-se por apresentar animais de pelos longos, demandando de seus tutores cuidados especiais, o que, consequentemente, os levam a buscarem os serviços veterinários com mais frequência.

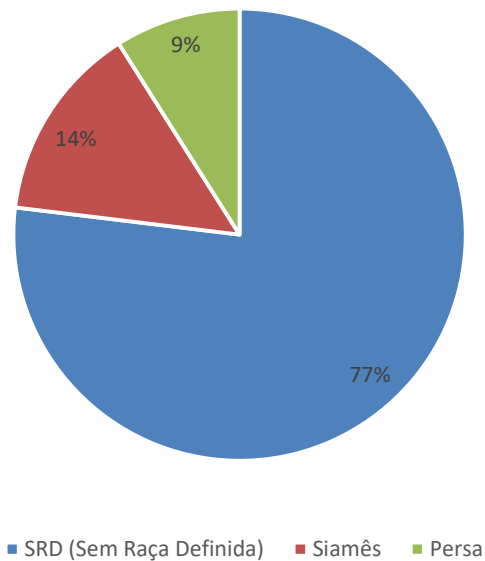


Gráfico 14: Raças de gatos presentes na área objeto de estudo

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

No que se refere à variável “*Percepção dos entrevistados sobre a importância do médico veterinário*”, constatou-se que 84% dos tutores afirmaram que o médico veterinário é muito importante tanto para a saúde humana quanto para a saúde animal, enquanto 16% consideram importante apenas para a saúde animal (Gráfico 15). Desses, 63% levam o animal ao médico veterinário, 31% levam apenas quando o animal está doente, 6% em nenhum momento levam o animal ao médico veterinário (incluindo-se os entrevistados que não possuem animal de estimação), conforme o Gráfico 16. Nota-se assim, que, apesar da maioria tutores reconhecer a importância do serviço médico veterinário em toda a sua plenitude, boa parte deles não cumpre o seu dever de praticar a prevenção em saúde. Muitos, inclusive, deixam para prestar os devidos cuidados apenas quando o animal já se encontra doente ou, em menor proporção, e não prestam qualquer assistência médica veterinária aos seus animais.

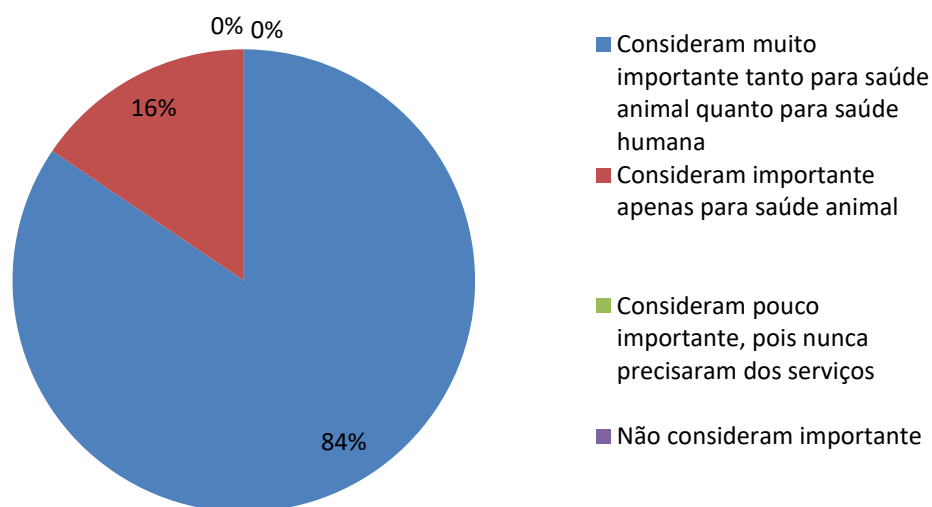


Gráfico 15: Percepção dos entrevistados quanto à importância do médico veterinário

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

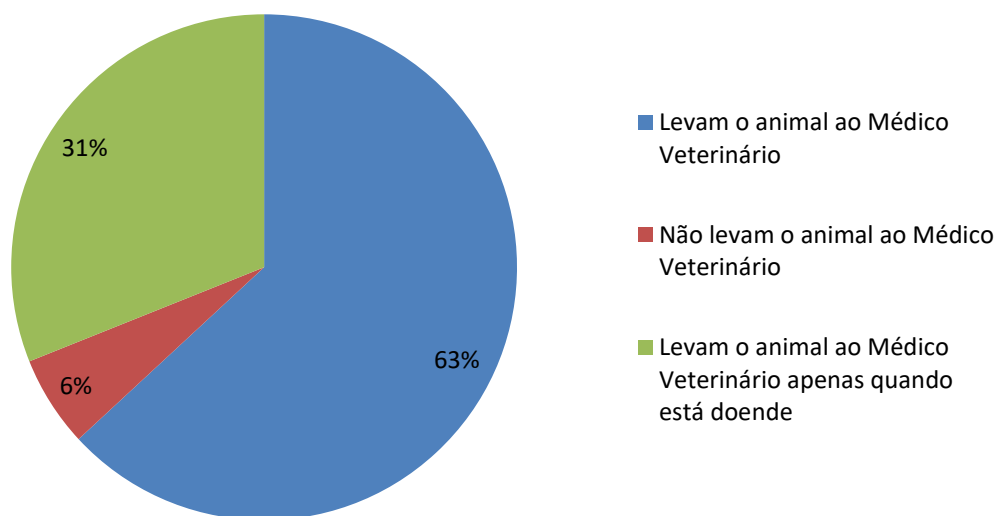


Gráfico 16: Perfil dos tutores quanto à prestação de assistência médico veterinária

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Os serviços que os tutores buscam para seus animais são em maior número a vacinação que foi citada por oitenta e oito dos entrevistados, seguidos de ração e acessórios sendo este citado por oitenta e uma pessoas, atendimento médico veterinário citado por sessenta respondentes e cinquenta entrevistados responderam banho e tosa (Gráfico 17). O fato de oitenta e oito pessoas terem apontado a vacinação como serviço mais procurado, *a priori*, pode parecer incongruente com os resultados apontados no Gráfico 16, os quais apontam que,

aproximadamente 36% dos respondentes não realizam medidas preventivas para com seus animais. Entretanto, tal achado pode ser explicado, basicamente, por três motivos: i) alguns tutores podem ter a percepção de que “levar o animal a um médico veterinário” está diretamente associado ao serviço de consulta; ii) os participantes da pesquisa podem não ter a compreensão de que vacina é uma medida preventiva; e iii) é possível que em alguns estabelecimentos/localidades o serviço de vacinação não esteja sendo realizado pelo médico veterinário.

Dos serviços citados, 65% foram realizados na cidade de Mamanguape, 13% na cidade de Rio Tinto, 9% em João Pessoa, 7% em Itapororoca, 1% em Marcação, 1% em Natal e 4% representaram os entrevistados que não possuem animal de estimação. (Gráfico 18) Esse resultado é reflexo da presença de três estabelecimentos clínicos veterinários na cidade de Mamanguape, conforme já apresentado na Tabela 1, e pela ausência de clínicas veterinárias nas demais cidades da região. Com isso, surge a necessidade das pessoas se deslocarem principalmente para tal cidade como demonstrado no Gráfico 18. Tais estatísticas apontam, sugestivamente, para a necessidade de implantação de clínicas veterinárias em outras cidades do vale, como uma forma de suprir as demandas desses clientes.

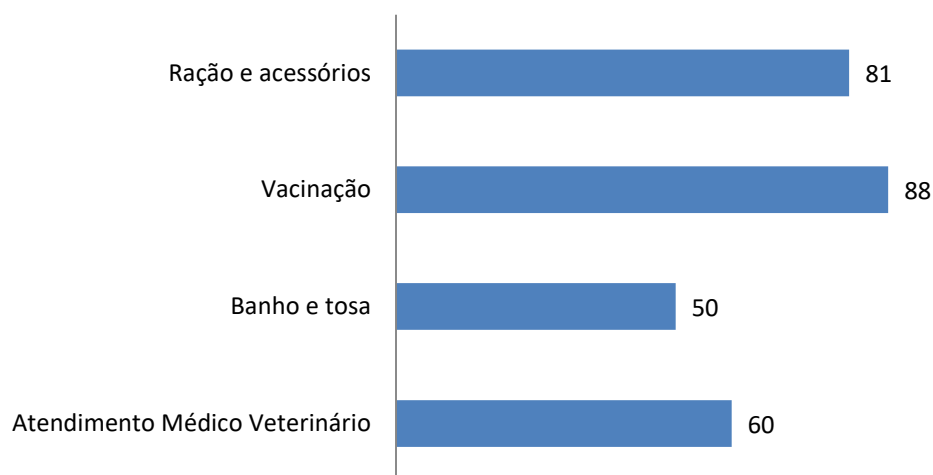


Gráfico 17: Serviços veterinários buscados pelos tutores para seus animais

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

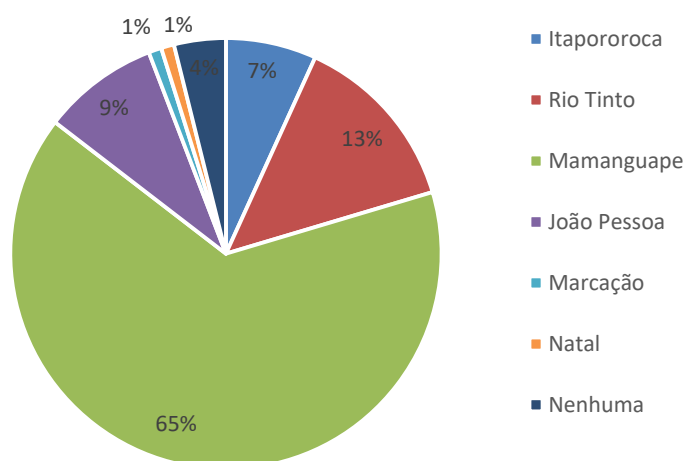


Gráfico 18: Cidades para as quais os tutores se deslocaram em busca de serviços veterinários

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

Nos Gráficos 19, 20 e 21, observamos o perfil dos moradores de Rio Tinto, Mamanguape e Itapororoca respectivamente, quanto a pretensão em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários. Para os entrevistados da cidade de Rio Tinto (Gráfico 19) observamos que 76% se deslocariam para Mamanguape, 2% se deslocariam para Itapororoca enquanto 22% não manifestaram sua opinião. Para os entrevistados da cidade de Mamanguape (Gráfico 20) 91% deles se deslocariam para Rio Tinto, 3% se deslocariam para Itapororoca, e 6% não opinaram. Para a cidade de Itapororoca (Gráfico 21) 80% se deslocariam para Mamanguape, 10% para Rio Tinto e 10% para Itapororoca.

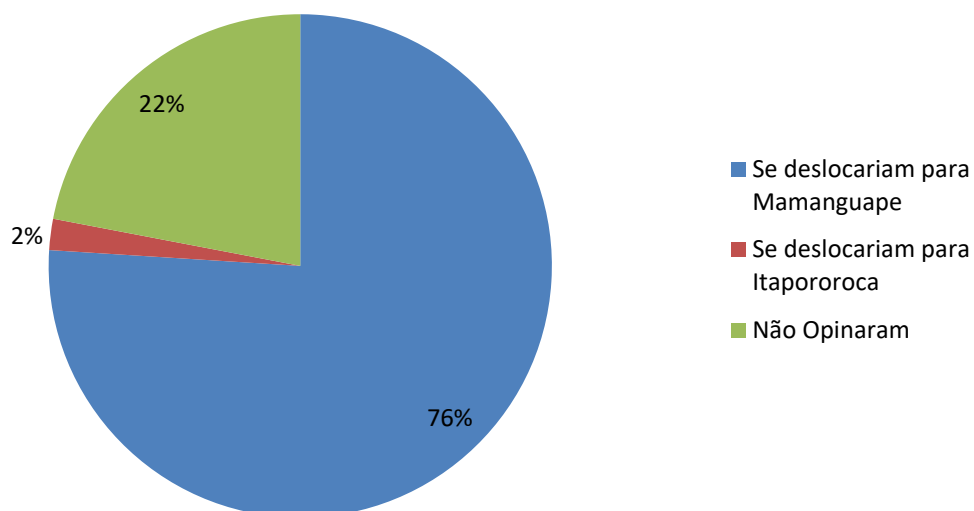


Gráfico 19: Pretensão dos tutores de Rio Tinto em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários.
 Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa.

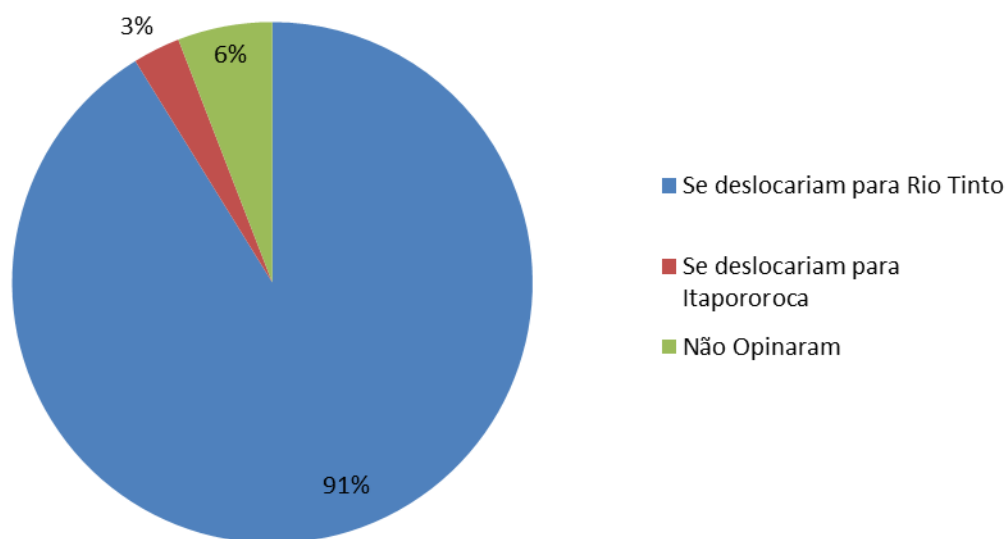


Gráfico 20: Pretensão dos tutores de Mamanguape em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários.
 Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

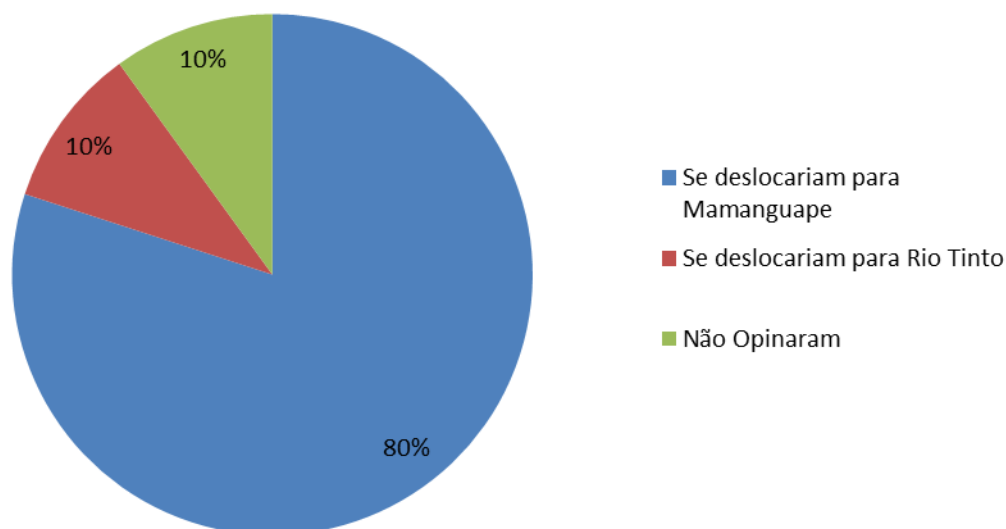


Gráfico 21: Pretensão dos tutores de Itapororoca em se deslocar para uma determinada cidade da região, exceto a qual reside, em busca de serviços veterinários.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Para o resultado acima, pode-se atribuir a proximidade das cidades como o principal fator a ser considerado pelos tutores na escolha da cidade, tal qual se verificou com os tutores de Capim (100% se deslocariam para Mamanguape) e para os moradores de Marcação (100% se deslocariam para Rio Tinto).

Analisando-se a localidade mais apontada pelos participantes da pesquisa, intuitivamente, toma-se a cidade de Mamanguape como sendo a mais adequada para a implantação de uma clínica veterinária. Contudo, deve-se considerar que no referido município já existe um número considerável de ofertantes, compreendidos como futuros concorrentes de um incipiente empreendimento. Nesse sentido, convém considerar, estrategicamente, a viabilidade da implantação da clínica em Rio Tinto, visto que a mesma foi a segunda cidade mais citada entre os tutores, inclusive moradores de Mamanguape cogitaram a possibilidade de se deslocar para tal município, o qual poderia figurar como ponto de atendimento para todas as cidades circunvizinhas, como Baia da Traição, Marcação e a próprios moradores de Mamanguape.

Quando questionados sobre a conduta tomada quando o animal apresenta algum sintoma ou alteração, 66% afirmaram levar imediatamente ao médico veterinário, 23% praticam a “automedicação” animal e caso não se resolva o problema levam o animal ao médico veterinário, 6% responderam procurar informações na internet e tentam resolver o problema em casa e 5% pedem ajuda a vizinhos e conhecidos sobre informações e

medicações e tentam resolver o problema em casa (Gráfico 22). Com isso, observa-se que apesar da maioria afirmar levar diretamente ao médico veterinário, ainda é cultural na região tentar medicar o animal por conta própria o que é um grave problema de saúde pública, e um grande risco para a saúde dos animais em questão. Sendo necessárias campanhas locais de conscientização a fim de minimizar esse padrão de comportamento e de amenizar as consequências oriundas dele.

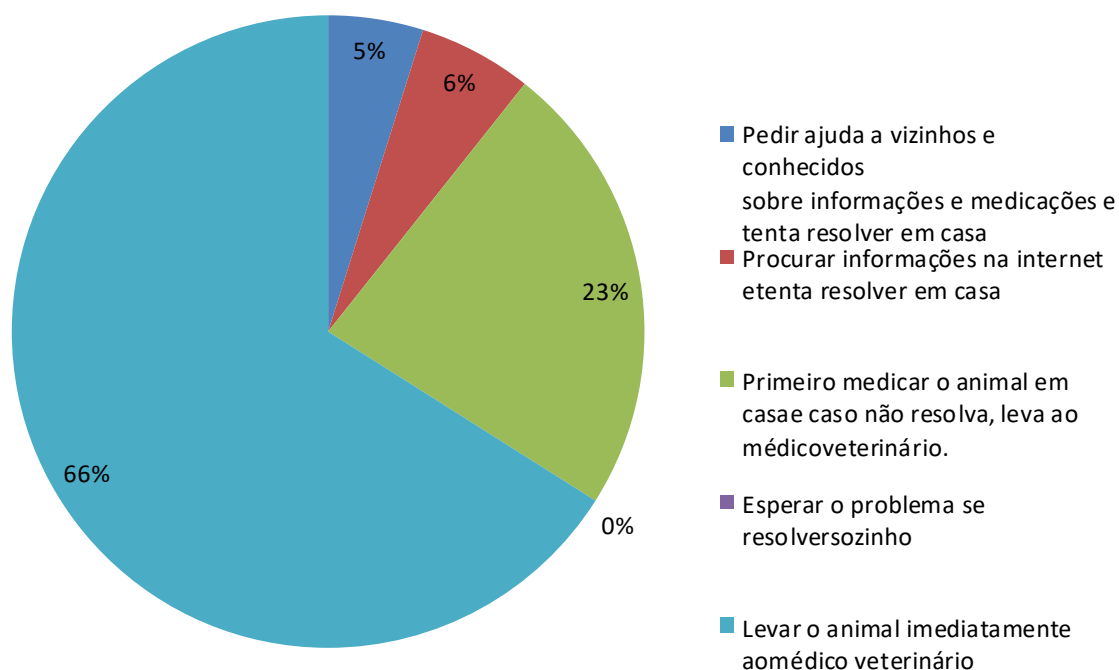


Gráfico 22: Primeira atitude dos tutores ao animal apresentar algum sintoma ou alteração

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Quando questionados se em algum momento precisaram se deslocar para outra cidade porque na qual moravam não tinha um determinado serviço, constatou-se que 54% dos respondentes afirmaram que *sim* e 46% negaram tal necessidade (Gráfico 23).

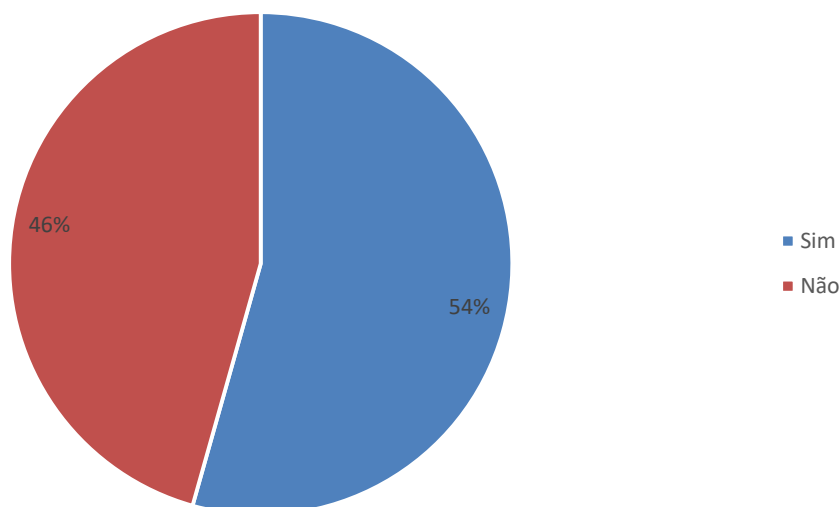


Gráfico 23. Percentual de tutores que precisou se deslocar para outra cidade em busca de determinado serviço, devido a ausência do serviço na sua cidade

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Ao buscar identificar o destino dos tutores que precisaram se deslocar, bem como os serviços procurados, encontraram-se os achados apresentados nos Gráficos 24, 25 e 26.

Em relação aos residentes de Rio Tinto, tem-se 50 participantes da pesquisa, dos quais 60% responderam se deslocar para Mamanguape em busca de determinados serviços sendo, 23,3% em busca de consultas veterinárias, 13,3% em busca de vacinação, 10% em busca de serviços de emergência, 3,3% serviços de banho e tosa e 50% não especificou o serviço. Adicionalmente, verificou-se que 22% dos moradores daquela cidade se deslocaram para a Capital João Pessoa, desses, 27,27% em busca de exames de imagem mais precisamente ultrassonografia, 9,09% para consulta veterinária, 9,09% para internamento e cirurgia de OSH (ovarioossalpingohisterectomia) e 54,54% não especificaram o serviço. Além disso, 2% dos moradores de Rio Tinto se deslocaram para Natal, mas não especificaram o serviço procurado; 14% não precisaram se deslocar, e 2% não possuem animal de estimação. (Gráfico 24)

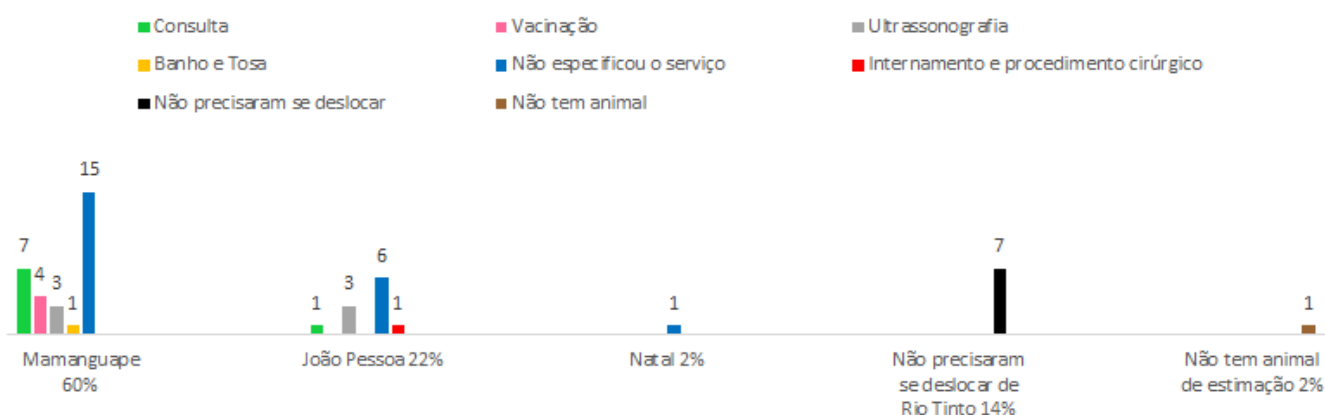


Gráfico 24: Cidades para as quais os tutores de Rio Tinto se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Em relação à cidade de Mamanguape foram 34 respondentes, desses, 85,29% não precisaram se deslocar e 14,70% se deslocaram para a capital, João Pessoa, onde, 20% foi em busca de exames e procedimentos cirúrgicos, 20% de exames e internamento e 60% não especificou o serviço procurado. (Gráfico 25)

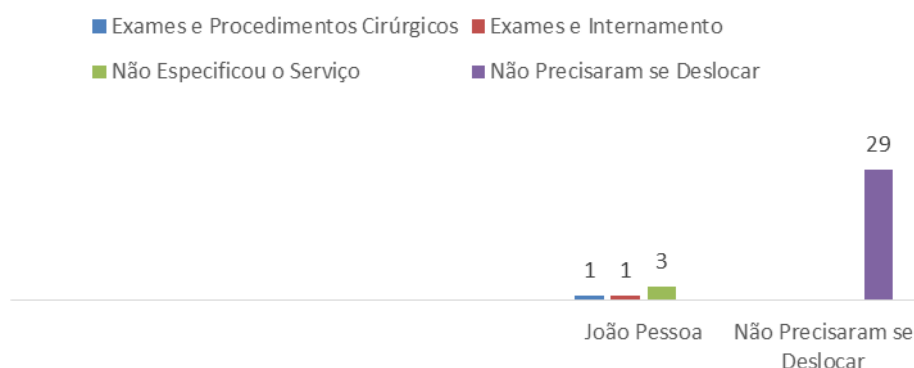


Gráfico 25: Cidades para as quais os tutores de Mamanguape se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Na cidade de Itapororoca foram aplicados 10 questionários, 40% das pessoas responderam ter se deslocado para Mamanguape onde 25% foram em busca de Consulta Veterinária, 25% de procedimentos cirúrgicos e 50% não especificaram o serviço procurado. Outros 50% dos respondentes de Itapororoca não precisaram se deslocar e 10% se deslocou para a Capital João Pessoa em busca de tratamento para carrapatos. (Gráfico 26)

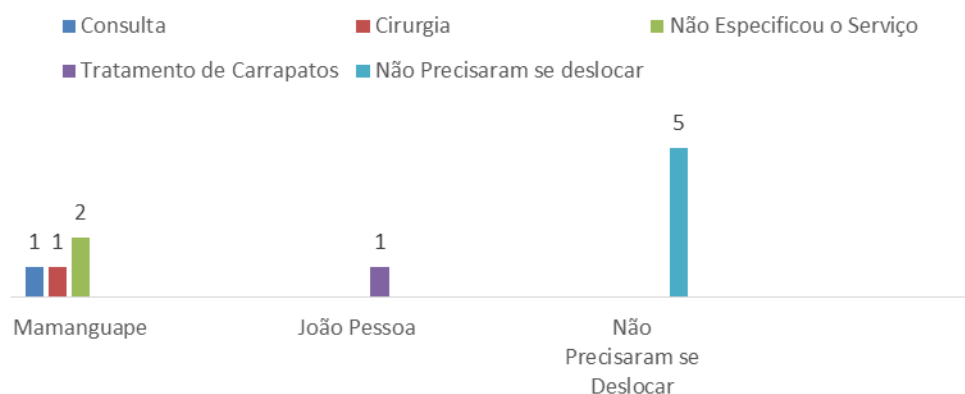


Gráfico 26: Cidades para as quais os tutores de Itapororoca se deslocaram em busca dos serviços veterinários listados

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Nota-se então a necessidade principalmente dos serviços de consulta veterinária e vacinação na cidade Rio Tinto, além da necessidade da realização de cirurgias para toda a região visto que todas as cidades avaliadas afirmaram se deslocar para Mamanguape ou para João Pessoa. A cidade com melhor aporte para as assistências, dentre todas as cidades avaliadas, é Mamanguape uma vez que 73% dos entrevistados que tiveram necessidade de se deslocar tomaram essa cidade como destino.

Para as demais cidades avaliadas, Capim e Catolé do Rocha, os respondentes não têm animal de estimação por isso não puderam opinar. Os moradores de Marcação afirmaram não ter necessidade de se deslocar em busca de serviços e os moradores de João Pessoa 33% deles se deslocou para Mamanguape onde 50% em busca de Procedimento cirúrgico de OSH, onde se sugere uma demanda induzida pelo preço praticado, haja vista que na referida cidade o preço do serviço seja menor do que em grande parte da cidade de João Pessoa.

No que se refere aos valores pagos em cada visita aos médicos veterinários, 34% dos tutores afirmaram gastar até cem reais a cada visita, 28% afirmaram gastar até cinquenta reais, 22% até duzentos reais, 12% mais de duzentos reais e 4% representa a parcela que não possuem animais. Para esses valores foram considerados serviços desde acessórios, rações e medicamento, até banho e tosa e consultas veterinárias. (Gráfico 27)

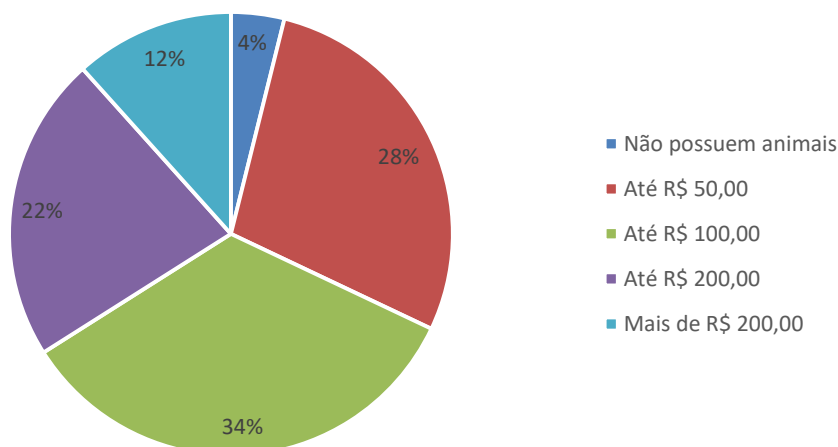


Gráfico 27: Valores pagos pelos tutores em cada visita ao médico veterinário²

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Quando questionados sobre os serviços aos quais gostariam que tivessem na região cinquenta e oito pessoas responderam atendimento domiciliar, quarenta e seis pessoas responderam ter acesso a exames complementares, quarenta e um dos respondentes afirmou que gostariam de ter atendimento especializado das mais diversas especialidades como dermatologia veterinária, cardiologia veterinária, oncologia veterinária e oftalmologia veterinária. Vinte e três pessoas citaram a necessidade de hotel/ creche para cães e gatos, dezoito pessoas gostariam de serviços *delivery*, dezesseis pessoas banho e tosa, entre os serviços menos citados estão adestramento, atendimento vinte e quatro horas e farmácia veterinária que foram citados por apenas uma pessoa cada.(Gráfico 28).

² Os valores atribuídos correspondem a consultas, serviços de banho e tosa, rações, medicamentos e acessórios.

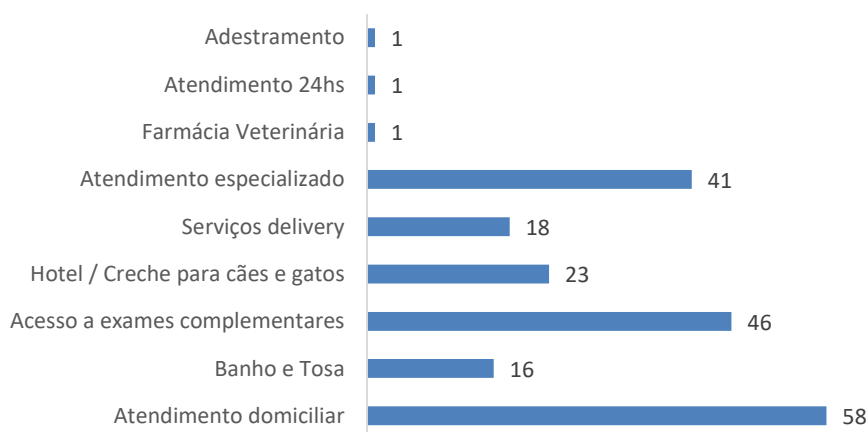


Gráfico 28: Serviços que os tutores citam ter carência na região

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Diante da necessidade destes serviços, 43% afirmaram estar dispostos a pagar de 5 a 10% de sua renda total, 27% dispostos a pagar 11 a 15% da renda total, 10% estão dispostos a pagar de 16 a 20% da renda total, 3% dispostos a pagar de 21 a 25% da renda total, 9% disposto a pagar mais de 25% da renda total, 7% dispostos a pagar o necessário de acordo com o problema e 1% não estava disposto a pagar. (Gráfico 29)

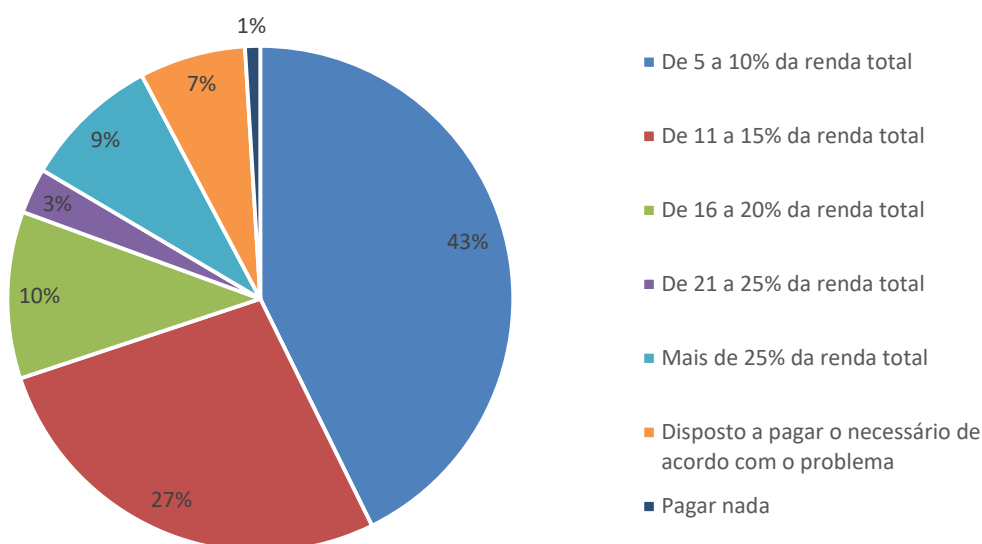


Figura 29: Disposição dos tutores a pagar por serviços veterinários

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Para a maioria dos entrevistados, 56%, a reputação do médico é o fator mais importante no momento de escolher um serviço veterinário. Já 26% dos respondentes consideram o atendimento direto ao animal, 7% levam em consideração a proximidade do estabelecimento até a própria casa, 5% pesam o preço no momento da escolha enquanto 3 % consideram o

atendimento ao cliente e 3% consideram a estrutura física do local. (Gráfico 30). Tais resultados estão em consonância com aqueles apresentados por Mercader (2013), ao sugerirem que, ao contrário do que pensa parte dos profissionais do segmento, o preço não é o principal determinante da demanda pelos serviços veterinários.

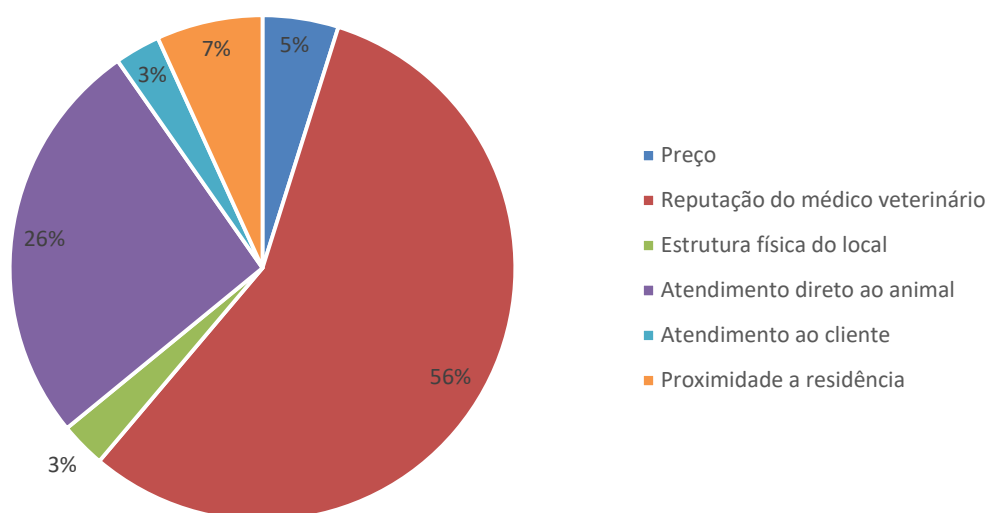


Gráfico 30: Determinantes da demanda por serviços veterinários.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Percebe-se que a reputação do médico veterinário é o ponto mais importante avaliado entre os tutores no momento de escolher pelos serviços veterinários, tendo mais relevância do que a qualidade ao atendimento ao próprio paciente. Com menor destaque, tem-se a proximidade do estabelecimento da casa do tutor, porém este último fator foi levado em consideração no momento de escolher a cidade a ser realizado o serviço. Assim, pode-se inferir que, se pudessem escolher, os tutores migrariam para os estabelecimentos mais próximos de suas residências, o que é esperado, por uma questão de comodidade. Contudo, tal fator não se sobrepõe à reputação do profissional.

Ao analisar a maior falha das empresas existentes no ramo veterinário da região, 33% apontaram a pouca variedade de serviços/ produtos ofertados, 30% dos entrevistados afirmaram que o principal problema é a inexperience do profissional em atender o paciente, 17% consideram a má qualidade no atendimento ao cliente como o principal erro das empresas da região, 8% consideram o longo tempo de espera para ser atendido, enquanto 6% consideram a desorganização, 4% a falta de produtos e 2% a dificuldade em agendar consultas. (Gráfico 31)

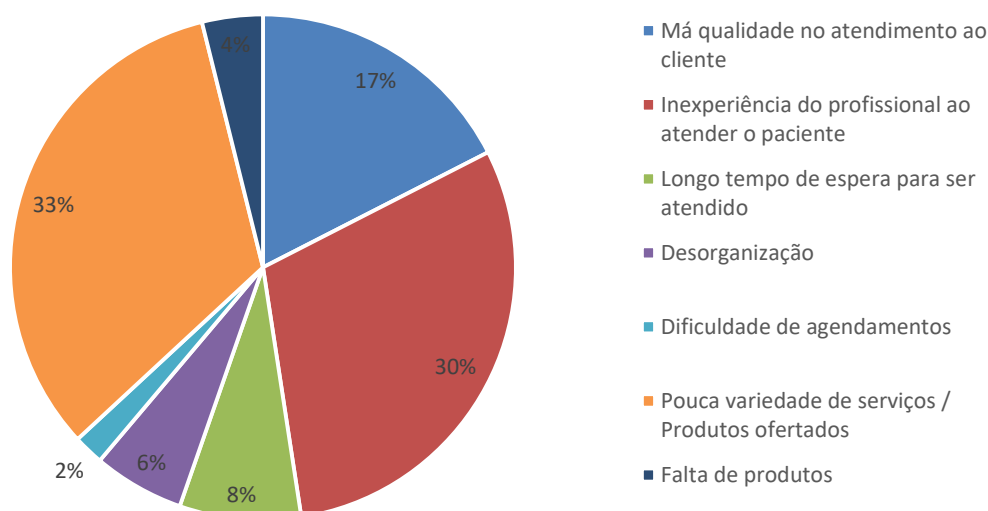


Gráfico 31: Maiores falhas citadas pelos tutores, para as empresas prestadoras de serviços veterinários presentes na região

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Identifica-se neste ponto que o principal interesse do tutor é proporcionar os serviços a seu animal de forma completa em um único estabelecimento, pois a principal falha listada pela maior parte deles foi a pouca variedade de serviços / produtos, sendo considerado mais importante até, que a experiência do profissional em atender o paciente.

5.3 Análise de viabilidade econômica

5.3.1 Investimento inicial e projeções de custos

O investimento estimado para iniciar as atividades da clínica veterinária foi calculado com base nos orçamentos das empresas fornecedoras dos seguintes itens, apresentados na Tabela 3.

Tabela 3 : Projeções dos investimentos iniciais

| Investimento Inicial (I) | Valores |
|---------------------------------|-----------------------|
| Equipamentos ³ | R\$ 64.350,08 |
| Bens Duráveis ⁴ | R\$ 35.127,99 |
| Instalações | R\$ 4.500,00 |
| Total (I) | R\$ 103.978,07 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

³ Descrição detalhada nos Apêndices.

⁴ Descrição detalhada nos Apêndices.

Diante dos dados apresentados estima-se que serão necessários aproximadamente, R\$ 103.978,07 para instalar uma clínica veterinária na região em estudo. Tal valor refere-se a um desembolso prévio, realizado mesmo sem o funcionamento do empreendimento, representando, portanto, uma saída. Os demais gastos serão contabilizados na medida em que se iniciam as atividades.

Em relação à estrutura de custos para o funcionamento de uma clínica veterinária, projetada para um horizonte de quatro anos, constatou-se que o maior peso recai sobre os custos fixos, dentre os quais se destacam os desembolsos a serem realizados com a remuneração do pessoal, na forma de pró-labore e salários pagos aos funcionários.

Sob a premissa de que a atividade empresarial enfrenta, inicialmente, dificuldades, para o pró-labore, considerou-se o montante de dois salários mínimos acrescidos de impostos. Para a composição salarial, considerou-se a contratação de três funcionários (um recepcionista, um auxiliar de serviços gerais e um médico veterinário) ao custo de salário mínimo acrescido de impostos (encargos sociais). A estratégia de contratação do médico veterinário ao custo mínimo só é possível porque tal profissional seria, concomitantemente, o empresário do negócio, o qual já estaria sendo remunerado pelo retirada pró-labore. Os resultados podem ser apreciados na Tabela 4.

Tabela 4: Projeções dos custos (Continua...)

| | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| CUSTOS VARIÁVEIS (CV) | Custo | | | |
| Materiais de consumo e descartáveis ⁵ | R\$ 3.181,44 | R\$ 3.976,43 | R\$ 4.771,16 | R\$ 7.952,86 |
| Medicações ⁶ | R\$ 4.617,92 | R\$ 5.772,29 | R\$ 6.926,48 | R\$ 11.544,58 |
| Terceirização do processamento das amostras de exames laboratoriais | R\$ 3.450,00 | R\$ 4.300,00 | R\$ 5.150,00 | R\$ 8.600,00 |
| Total (CV) | R\$ 11.249,36 | R\$ 14.048,72 | R\$ 16.847,64 | R\$ 28.097,44 |
| CUSTOS FIXOS (CF)⁷ | | | | |
| Água | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.000,00 |
| Aluguel | R\$ 10.800,00 | R\$ 10.800,00 | R\$ 10.800,00 | R\$ 10.800,00 |
| Energia Elétrica | R\$ 9.600,00 | R\$ 9.600,00 | R\$ 9.600,00 | R\$ 9.600,00 |
| Materiais de limpeza | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 | R\$ 2.400,00 |

⁵ Descrição detalhada nos Apêndices.

⁶ Descrição detalhada nos Apêndices.

⁷ Os valores projetados mantêm-se os mesmos ao longo do tempo, pois essa categoria de custo permanece inalterada perante oscilações na capacidade produtiva. Quaisquer reajustes se dariam sob a aplicação de um índice inflacionário, o qual também seria aplicado sobre as receitas.

Tabela 4: (... Conclusão) Projeções dos custos

| | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Pró-labore + impostos | R\$ 32.695,83 | R\$ 32.695,83 | R\$ 32.695,83 | R\$ 32.695,83 |
| Salários + impostos | R\$ 49.043,75 | R\$ 49.043,75 | R\$ 49.043,75 | R\$ 49.043,75 |
| Taxa de registro CRMV | R\$ 708,00 | R\$ 708,00 | R\$ 708,00 | R\$ 708,00 |
| Telefonia e internet | R\$ 3.600,00 | R\$ 3.600,00 | R\$ 3.600,00 | R\$ 3.600,00 |
| Recolhimento de resíd. hospitalares | R\$ 1.140,00 | R\$ 1.140,00 | R\$ 1.140,00 | R\$ 1.140,00 |
| Depreciações ⁸ | R\$ 9.947,81 | R\$ 9.947,81 | R\$ 9.947,81 | R\$ 9.947,81 |
| Total (CF) | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 |
| CUSTOS TOTAIS (CV + CF) | R\$ 134.184,75 | R\$ 136.984,11 | R\$ 139.783,03 | R\$ 151.032,83 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

No que concerne aos custos variáveis, observa-se que os mesmos têm um menor peso relativo na composição dos custos totais e, como os mesmos variam proporcionalmente com o volume de serviços prestados, aplicou-se um percentual de 40%, 50%, 60% e 100% ao longo dos quatro anos de projeções. Esse artifício foi utilizado por considerar a dificuldade inicial de funcionamento e captação de clientes.

Os demais valores componentes dos custos da clínica foram calculados com base na média de mercado praticada na região em estudo.

5.3.2 Projeções das receitas

No que concerne às projeções de receitas, vale ressaltar que as mesmas foram obtidas mediante a multiplicação das quantidades de serviços prestados pelos preços praticados junto aos clientes (preço de venda). Para tais projeções, adotou-se a estratégia proposta em Janoselli e Furlan (2016) de receitas crescentes ao longo dos anos, considerando-se proporções de 40%, 50%, 60% e 100%, do ano 1 ao ano 4, respectivamente. As quantidades máxima de serviços prestados (ano 4) foram estimadas com base na média de atendimentos praticada na região, acrescida de um percentual de demandantes que atualmente precisam se deslocar para João Pessoa ou outras cidades a fim de obterem atendimentos. Os resultados são os seguintes:

⁸ Calculadas sobre os valores das máquinas e equipamentos.

Tabela 5: Projeções das receitas (Continua...)

| Ano 1 (40%) | | | |
|-------------------------------------|------------|----------------|-----------------------|
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 7 | R\$ 500,00 | R\$ 3.500,00 |
| Cirurgias eletivas | 56 | R\$ 350,00 | R\$ 19.600,00 |
| Cirurgias emergenciais | 5 | R\$ 700,00 | R\$ 3.500,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 8 | R\$ 1.000,00 | R\$ 8.000,00 |
| Consultas | 187 | R\$ 80,00 | R\$ 14.960,00 |
| Exames laboratoriais | 138 | R\$ 60,00 | R\$ 8.280,00 |
| Transfusão | 15 | R\$ 300,00 | R\$ 4.500,00 |
| Vacinas | 138 | R\$ 70,00 | R\$ 9.660,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 5.312,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 17.369,80 |
| Total | | | R\$ 94.681,80 |
| Ano 2 (50%) | | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 8 | R\$ 500,00 | R\$ 4.000,00 |
| Cirurgias eletivas | 70 | R\$ 350,00 | R\$ 24.500,00 |
| Cirurgias emergenciais | 6 | R\$ 700,00 | R\$ 4.200,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 10 | R\$ 1.000,00 | R\$ 10.000,00 |
| Consultas | 234 | R\$ 80,00 | R\$ 18.720,00 |
| Exames laboratoriais | 172 | R\$ 60,00 | R\$ 10.320,00 |
| Transfusão | 19 | R\$ 300,00 | R\$ 5.700,00 |
| Vacinas | 172 | R\$ 70,00 | R\$ 12.040,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 6.640,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 21.712,25 |
| Total | | | R\$ 117.832,25 |
| Ano 3 (60%) | | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 10 | R\$ 500,00 | R\$ 5.000,00 |
| Cirurgias eletivas | 84 | R\$ 350,00 | R\$ 29.400,00 |
| Cirurgias emergenciais | 9 | R\$ 700,00 | R\$ 6.300,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 13 | R\$ 1.000,00 | R\$ 13.000,00 |
| Consultas | 280 | R\$ 80,00 | R\$ 22.400,00 |
| Exames laboratoriais | 206 | R\$ 60,00 | R\$ 12.360,00 |
| Transfusão | 23 | R\$ 300,00 | R\$ 6.900,00 |
| Vacinas | 206 | R\$ 70,00 | R\$ 14.420,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 7.968,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 26.054,70 |
| Total | | | R\$ 143.802,70 |
| | | | |

Tabela 5: (... conclusão) Projeções das receitas

| Ano 4 ao 5 (100%) | | | |
|-------------------------------------|------------|----------------|-----------------------|
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 17 | R\$ 500,00 | R\$ 8.500,00 |
| Cirurgias eletivas | 140 | R\$ 350,00 | R\$ 49.000,00 |
| Cirurgias emergenciais | 13 | R\$ 700,00 | R\$ 9.100,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 21 | R\$ 1.000,00 | R\$ 21.000,00 |
| Consultas | 468 | R\$ 80,00 | R\$ 37.440,00 |
| Exames laboratoriais | 344 | R\$ 60,00 | R\$ 20.640,00 |
| Transfusão | 38 | R\$ 300,00 | R\$ 11.400,00 |
| Vacinas | 344 | R\$ 70,00 | R\$ 24.080,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 13.280,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 43.424,50 |
| Total | | | R\$ 237.864,50 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

5.3.3 Indicadores de viabilidade econômica

i) Fluxo de caixa

A partir das projeções de custos e receitas apresentadas acima, calculou-se o seguinte Fluxo de Caixa, o qual representa as entradas e saídas relativas ao projeto ao longo de 4 anos:

Tabela 6: Fluxo de Caixa

| | Ano 0 | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
|----------------|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Cust. Implant. | R\$ 103.978,07 | | | | |
| C. fixos | | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 |
| C. variáveis | | R\$ 11.249,36 | R\$ 14.048,72 | R\$ 16.847,64 | R\$ 28.097,44 |
| Receitas | | R\$ 94.681,80 | R\$ 117.832,25 | R\$ 169.600,00 | R\$ 237.864,50 |
| SalDOS (FC) | -R\$ 103.978,07 | -R\$ 39.502,95 | -R\$ 19.151,86 | R\$ 29.816,98 | R\$ 86.831,68 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Pelos dados da Tabela é possível ver que até o 2º ano de atividades o negócio apresenta prejuízos, apresentando um saldo positivo a partir do 3º ano.

ii) VPL, TIR e Payback

A partir dos fluxos de caixa (FC) apresentados na Tabela 6 foi possível calcular os indicadores de viabilidade econômica. São eles: Valor presente líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e o *payback* simples, os quais foram calculados conforme as equações

apresentadas nos procedimentos metodológicos. Os resultados de tais indicadores podem ser verificados na Tabela 7.

Tabela 7: Indicadores de Viabilidade Econômica

| Indicadores | Valores |
|--------------------|----------------|
| VPL | -R\$ 55.454,42 |
| TIR | -10% |
| <i>Payback</i> | 4,3 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Em relação ao VPL, uma vez encontrado um valor negativo de R\$ 55.454,42 ($VPL < 0$), pode-se compreender que o projeto de implantação da clínica não é financeiramente viável à uma taxa média de atratividade (TMA)⁹ de 2,84% a.a, ou seja, o projeto poderá apresentar retorno maior se aplicado à taxa especificada e não na implantação da clínica veterinária. Contudo, vale salientar que o resultado, à TMA de 2,84% a.a, é condizente com o atual contexto econômico brasileiro de reduções tanto da taxa básica de juros (SELIC), quanto da inflação. Uma vez alterados esses parâmetros, o cenário apresentado também poderá mudar consideravelmente.

Já a TIR obtida para o projeto apresentou-se em -10%, ou seja, uma taxa de retorno inferior àquela apresentada pelo mercado, que foi de 2,84%, o que confirma a inviabilidade do projeto.

Por fim, tem-se o cálculo do *payback* simples, o qual sugeriu um tempo de retorno de 4,3 anos para o projeto em análise. Isso indica que, o valor do orçamento do projeto seria recuperado em mais de 4 anos, o que é um período factível e aproxima-se de resultados encontrados na literatura, como o de Janoselli e Furlan (2016), que foi de 4,13 anos.

A inviabilidade aqui sugerida pode ser justificada pela elevada parcela dos custos fixos e pela limitação nas receitas projetadas, uma vez que essas são limitadas pela capacidade média de atendimentos da localidade. Mesmo se fazendo uma projeção de atendimentos similares aos concorrentes já atuantes, o que já é considerado uma prospecção bastante positiva, as receitas geradas são pequenas se comparadas aos custos produtivos.

⁹ A TMA representa a taxa de juros real do mercado. Foi obtida tomando-se a taxa de juros nominal (SELIC= 6,90%) deflacionada pelo índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA= 3,95%), conforme realizado no trabalho de Janoselli e Furlan (2016).

Como exercício, simulou-se um cenário mais favorável¹⁰ em termos de atendimento, porém não condizente com a realidade local. Com um maior quantitativo de atendimentos ter-se-ia o seguinte fluxo de Caixa, conforme a Tabela 8 abaixo:

Tabela 8: Fluxo de Caixa projetado para um cenário de maior demanda

| | Ano 0 | Ano 1 | Ano 2 | Ano 3 | Ano 4 |
|-------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Cust. Implant. | R\$ 103.978,07 | | | | |
| C. fixos | | R\$ 22.935,39 | R\$122.935,39 | R\$ 122.935,39 | R\$ 122.935,39 |
| C.variáveis | | R\$ 14.932,47 | R\$ 18.653,09 | R\$ 22.373,71 | R\$ 37.306,19 |
| Receitas | | R\$ 109.135,39 | R\$ 192.079,75 | R\$ 229.543,57 | R\$ 382.459,50 |
| SalDOS (FC) | -R\$ 103.978,07 | -R\$ 17.857,86 | R\$ 50.491,28 | R\$ 84.234,48 | R\$ 222.217,93 |
| Índices de Viabilidade | | | | | |
| Indicadores | VPL R\$ 202.514,47 | TIR = 39% | Payback 2,9 | | |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

Nesse cenário, percebe-se que todos os indicadores mostram-se favoráveis ao projeto, sugerindo a viabilidade econômica do mesmo.

¹⁰ As projeções das receitas para esse cenário encontram-se nos Apêndices.

6 CONCLUSÃO

Devido aos altos custos com investimentos para a implantação, principalmente no que concernem os custos fixos, atendidas às exigências das normativas do Conselho Federal de Medicina Veterinária e pela baixa demanda, nota-se através das análises que é inviável a implantação da clínica veterinária nos moldes propostos por este trabalho. Ao simular um quadro de demanda mais favorável (Tabela 9) o empreendimento mostra-se viável, porém não condiz com a realidade local.

Conclui-se ainda que as empresas regionais do setor continuem operando devido a dois fatores: a) as clínicas funcionam em sua maioria através de serviços terceirizados, aos quais não demandam grandes investimentos, a priori; b) a principal empresa avaliada apresenta outros serviços complementares aos serviços clínicos, os quais complementam as receitas do negócio.

Apesar disso nota-se que existe demanda local para os serviços, principalmente em termos de consulta veterinária e exames complementares. E que mesmo existindo oferta na cidade de Mamanguape (Tabela 1), a população mostra demanda para as cidades circunvizinhas, porém para serviços menos dispendiosos. Com isso sugere-se realizar novos estudos a fim de comprovar a viabilidade de empreendimentos menores, que atendam as perspectivas de desejos e financeiras dos potenciais clientes.

Constatou-se que apesar da renda dos entrevistados (Gráficos 2 e 3), a maioria dos tutores está disposto a destinar boa parte de sua renda para os serviços fornecidos, com especial procura por serviços que ainda não são ofertados na região como atendimento especializado, hotel e creche para cães e gatos, e serviços *delivery* (Gráfico 28).

Nesse sentido, certificou-se a importância do médico veterinário como empreendedor do negócio, que diferentemente de outros profissionais, tem uma visão abrangente e minuciosa quanto à estrutura de uma clínica veterinária exigida pelas legislações vigentes, como também de equipamentos e insumos necessários. Deste modo, o médico veterinário consegue através de seu conhecimento técnico evitar desperdícios e se atentar a detalhes que outros profissionais por vezes poderiam passar despercebidos.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAKER, David.; KUMAR, V. & DAY, G. **Marketing research**. John Wiley & Sons, Inc. 1995.

AFONSO JÚNIOR, P. C.; OLIVEIRA FILHO, D.; COSTA, D. R. **Viabilidade econômica de produção de lenha de eucalipto para secagem de produtos agrícolas**. Engenharia Agrícola, Jaboticabal, v. 26, n. 1, p. 28-35, 2006.

ALDAY, H. E. C. O planejamento estratégico dentro do conceito de administração estratégica. **Revista FAE**, Curitiba, v.3, n.2, p.9-16, maio/ago. 2000.

ANSOFF, I. H.; McDONNELL, E. J; **Implantando a administração estratégica**, São Paulo, Atlas, 1993.

Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação [ABINPET]. 2017. FATURAMENTO 2016 DO SETOR PET AUMENTA 4,9% E FECHA EM R\$ 18,9 BILHÕES, REVELA ABINPET. Disponível em: <<http://abinpet.org.br/site/faturamento-2016-do-setor-pet-aumenta-49-e-fecha-em-r-189-bilhoes-revela-abinpet/>>. Acesso em: 14 out. 2017.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor : empreendedorismo e viabilidade de novas empresas : um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio. 2.ed. rev. e atualizada. São Paulo : Saraiva, 2007.

CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA VETERINÁRIA (CFMV - Brasil). Manual de Legislação do Sistema CFMV/CRMVs - Módulo II - Ética e Profissões . Resolução nº 1015/12. Brasília:2012.

CROZATTI, J. **Planejamento estratégico e controladoria: Um modelo para potencializar a contribuição das áreas da organização**. ConTexto, Porto Alegre, v. 3, n. 5, 2º semestre 2003.

DEGEN,R. G. **O empreendedor**. São Paulo: McGraw-Hill,1989.

DIÁRIO DO NORDESTE. Mercado pet ganha mais força em Fortaleza. Jornal Diário do Nordeste. Fortaleza, CE, Caderno Regional, 06 de maio de 2017. Disponível em: <http://diariodonordeste.verdesmares.com.br/cadernos/negocios/mercado-pet-ganha-mais-forca-em-fortaleza-1.1749500> Acesso em 19 de outubro de 2017.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2. Ed. Rio de Janeiro: Campus,2005. 293p.

DOTA JANOSELLI, H. R.; FURLAN, R. M. C. Viabilidade econômica de uma clínica veterinária no interior de São Paulo. **Revista iPecege**, Piracicaba, SP, Brasil, v. 2, n. 3, p. 86-105, jul. 2016. ISSN 2359-5078. Disponível em: <https://revista.ipecege.com/Revista/article/view/81/54>>. Acesso em: 12 out. 2017. doi: <http://dx.doi.org/10.22167/r.ipecege.2016.3.86>.

FARAH, O.E.; CAVALCANTI, M.; DIAS, E.A.; JUNQUEIRA, C.R.C. O empreendedor. *In. Empreendedorismo Estratégico*. Org. FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P.- São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FREZATTI, Fábio et al . Análise do relacionamento entre a contabilidade gerencial e o processo de planejamento das organizações brasileiras. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba , v. 11, n. spe2, p. 33-54, 2007 . Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552007000600003&lng=en&nrm=iso>. access on 08 jan. 2018. <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552007000600003>.

FILION,L. J. “Visão e relações elementos para um metamodelo empreendedor”. **Revista de Administração de Empresas Light**, vol. 7, nº 3, jul./ste. 2000.

FONSECA, Yonara Daltro da. Técnicas de avaliação de investimentos: uma breve revisão da literatura. *Cadernos de Análise Regional*. Salvador, v.1, 2003.

FREITAS, F. J. S. **Ensino de administração nos cursos de medicina veterinária e a visão dos profissionais sobre a gestão dos serviços veterinários para pequenos animais diante da expansão do mercado pet**. 2016. 123 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos, Universidade de São Paulo, Pirassununga. 2016.

GANDIN, D. A prática do planejamento participativo. 2.ed. Petrópolis: Vozes, 1994.

GIOSO, M. A. As três características da personalidade empresarial do profissional liberal. In: GIOSO, M.A. *Gestão da Clínica Veterinária: como gerenciar finanças, equipes e marketing a seu favor*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. Pág. 15.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. Trad. Lene Belon Ribeiro. 5ed. Porto Alegre: Bookman, 2004. P. 592.

IBGE. **PIB per capita: IBGE, em parceria com os Órgãos Estaduais de Estatística, Secretarias Estaduais de Governo e Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA**, 2015. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sintese/pb?indicadores=47001>. Acesso em: 10 de jan. 2018

IBGE. **População estimada: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de População e Indicadores Sociais, Estimativas da população residente**. 2017. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sintese/pb?indicadores=47001%2C29171%2C25207>. Acesso em: 15 de jan. 2018

MACHADO, J.C.; PAIXÃO, R.L. A representação do gato doméstico em diferentes contextos socioculturais e as conexões com a ética animal. R. Inter. Interdisc. INTERthesis, v. 11, n. 1, p. 231-253, 2014.

MAGNABOSCO, C. População domiciliada de cães e gatos em São Paulo: perfil obtido através de um inquérito domiciliar multicêntrico. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Saúde Pública - Universidade de São Paulo, São Paulo, 110 p. 2006.

MATTAR, F. Pesquisa de marketing. Ed. Atlas. 1996.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (org.). Pesquisa Social. Teoria, método e criatividade. 18 ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

MERCADER, P. Preços: os dez erros mais comuns dos veterinários. In: GIOSO, M.A. *Gestão da Clínica Veterinária: como gerenciar finanças, equipes e marketing a seu favor*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. Pág. 57.

MINTZBERG, H., & QUINN, J. B. **O processo da estratégia**. 3. Ed. Porto Alegre: The Bookman. 2001.

NECKEL, A.; ZIMMERMANN, F. Serviços veterinários na Região Norte do Rio Grande do Sul: um estudo sobre o comportamento do consumidor em relação a serviços clínicos e estéticos. Teoria e evidência econômica. N 46. P. 225-247. 2016.

OLIVEIRA, S. L. Tratado de metodologia científica: PROJETOS DE PESQUISAS, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 1997.

OSÓRIO, A. Alguns aspectos simbólicos acerca do gato. Ilha, v. 12, n. 2, p.232-259, 2011. Projeto Setorial Integrado PET BRASIL [PET BRASIL]. 2017. MERCADO BRASILEIRO. Disponível em: < <http://www.petbrasil.org.br/mercado-brasileiro>>. Acesso em: 18 out. 2017.

PEREIRA, M. F. **Planejamento estratégico: teorias, modelos e processos**. São Paulo: Atlas, 2010

PIMENTEL, L. D.; SANTOS, C. E. M.; WAGNER JÚNIOR, A.; SILVA, V. A.; BRUCKNER, C. H.; *Revista brasileira de fruticultura*, Jaboticabal v. 29, n. 3, p. 500-507, Dezembro 2007.

PNS. Acesso e utilização dos serviços de Saúde, Acidentes e Violências, Brasil, Grandes Regiões e unidades da Federação, 2013. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv94074.pdf>> Acesso em: 16 de outubro de 2017

SCHUMPETER, J. “Managers and entrepreneurs: a usefful distinction”. *Administrative Science Quarterly*, v.42, p. 429-51, 1959.

Serviço de Proteção ao Crédito (SPC BRASIL) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). 2017. 61% DOS DONOS DE ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO VEEM SEUS PETS COMO UM MEMBRO DA FAMÍLIA; GASTO MENSAL É DE R\$189, EM MÉDIA. Disponível em: < <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/3540>>. Acesso em: 16 de outubro de 2017

SOUZA, L. S . H. Planejamento estratégico em uma microempresa de saúde animal. 2012. (Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção de Título de Bacharel em Administração.) Porto Alegre. 2012.

SMITH, Norman R. **The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company**. East lansing: Bureau of business and economic research, Michigan State University, 1967.

TAMASHIRO, H. R. S.; CAMARGO, S. H. R. V.; NETTO, A. F. N.; COLENCI JR. A. Processos, Princípios e funções administrativas. In. **Empreendedorismo Estratégico**. Org. FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P.- São Paulo: Cengage Learning, 2008.

TERRIBILI FILHO, Armando. Escopo de projeto para criação de um Plano de Negócios. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, [S.l.], v. 7, n. 1, p. 29-55, abr. 2014. ISSN 1984-3372. Disponível em: <http://portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/EeN/article/view/1521/1535>>. Acesso em: 10 jan. 2018. doi:<http://dx.doi.org/10.19177/reen.v7e12014p.29-55>.

THOMPSON, A. A., STRICKLAND III, A. J., & GAMBLE, J. E. **Administração estratégica**. 15. Ed. São Paulo: McGraw-Hill. 2008

VASCONCELOS, M. T. C. O processo de gestão de finanças sob a ótica da gestão econômica. Dissertação de mestrado - FEA/USP. São Paulo, 1994.

VASCONCELLOS, M. A. S. GARCIA, M. E. **Fundamentos da economia**. 3ª Ed. Guarulhos: Saraiva, 2008. 292 p.

APÊNCIDE A – Questionário aplicado com os veterinários da região avaliada

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS – CCA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS FUNDAMENTAIS E SOCIAIS – DCFS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS VETERINÁRIAS – DCV

PERFIL DOS SERVIÇOS VETERINÁRIOS

Esta é uma pesquisa do Curso de Bacharel em Medicina Veterinária da UFPB e tem o objetivo de analisar o perfil dos serviços veterinários em geral. Sua colaboração é muito importante para o sucesso da pesquisa e consiste em responder ao questionário adiante. Não existem respostas certas ou erradas. O que importa é sua percepção a respeito de cada item da pesquisa. Os dados serão analisados de forma agregada. Desde já, muito obrigada.

Endereço: _____

Proprietário: _____

Formação: _____

Responsável técnico: _____

Número de médicos veterinários atuantes: _____

| Serviço Fornecido | Preço Praticado |
|-----------------------------|-----------------|
| Banho () | |
| Tosa () | |
| Banho e tosa () | |
| Consultas () | |
| Vacina Nacional() | |
| Vacina importada() | |
| Ultrassom() | |
| Raio X() | |
| Hemograma() | |
| Bioquímico() | |
| Corte de Unhas () | |
| Cirurgias() | |
| Internamento() | |
| Serviços especializados () | |
| Urinálise() | |
| Hotel/Creche() | |

Outros Exames laboratoriais realizados:

Enumerar cirurgias mais realizadas:

1. Qual a média de atendimentos (consultas ou serviços) ao mês? _____

2. Qual principal dificuldade você encontra atualmente no mercado? _____
-
3. Se veterinário, ao sair da graduação, você sentiu deficiência na sua formação no quesito administração e mercado consumidor? Explique.
-
4. A maioria dos seus atendimentos em cães e gatos, são:
- () Casos de rotina, sem risco a vida
 - () Vacinas
 - () Cirurgias Eletivas
 - () Enterites, gastrites e verminoses
 - () Afecções de Pele
 - () Afecções Oftálmicas
 - () Viroses
 - () Urgências e Emergências
 - () Outros: _____
5. Do seu ponto de vista, a maioria dos tutores:
- () Valorizam a profissão, e pagam pelos serviços de forma justa.
 - () Necessitam dos serviços, os valorizam, mas não tem condições de pagar pelo valor cobrado.
 - () Necessitam dos serviços, mas não os valorizam, muitas vezes não querendo pagar pelo valor cobrado.

APÊNCIDE B- Questionário aplicado com os potenciais clientes

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS – CCA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS FUNDAMENTAIS E SOCIAIS – DCFS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS VETERINÁRIAS – DCV

PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO DOS CONSUMIDORES DE SERVIÇOS VETERINÁRIOS DO LITORAL NORTE DA PARAÍBA

Esta é uma pesquisa acadêmica de uma concluinte do Curso de Bacharel em Medicina Veterinária da UFPB, que tem como objetivo analisar o perfil dos consumidores efetivos, e em potencial, dos serviços veterinários prestados no Litoral Norte da Paraíba. Sua colaboração é muito importante para o sucesso do estudo, a qual consiste em responder ao questionário abaixo.

Obs.: Não existem respostas certas ou erradas. O que importa é sua percepção a respeito de cada item da pesquisa. Os dados serão analisados de forma agregada, sem identificação dos respondentes. Portanto, não precisa se identificar.

NÚMERO DE CONTROLE: _____
IDADE: _____
CIDADE: _____
PROFISSÃO: _____

QUESTIONÁRIO

PERFIL SOCIOECONÔMICO:

1. Qual a renda mensal da sua família?(considere a renda de todos os integrantes da família, inclusive você)
 - a) Até 02 salários mínimos;
 - b) De 02 a 04 salários mínimos;
 - c) De 05 a 07 salários mínimos.
 - d) Superior a 07 salários mínimos.
2. Qual sua renda mensal individual?
 - a) Nenhuma.
 - b) Até 03 salários mínimos(até R\$ 1.530,00)
 - c) De 03 até 05 salários mínimos(de R\$ 1.530,00 até R\$ 2.550,00)
 - d) De 05 até 08 salários mínimos (de R\$ 2.550,00 até R\$ 4.080,00)
 - e) Superior a 08 salários mínimos (superior a R\$ 4.080,00)
 - f) Benefício social governamental
3. Quantidade de pessoas que moram em sua casa?(incluindo você)
 - a) Duas pessoas
 - b) Três pessoas
 - c) Quatro pessoas

- d) Cinco pessoas
- e) Seis pessoas
- f) Mais de seis pessoas
- g) Mora sozinho(a)

4. Quem mora com você?
- a) Moro sozinho(a)
 - b) Pai
 - c) Mãe
 - d) Esposa/marido /companheiro(a)
 - e) Filhos
 - f) Irmãos
 - g) Outros parentes
 - h) Amigos e colegas

5. Qual seu nível de escolaridade?
- a) Ensino Fundamental – Incompleto
 - b) Ensino Fundamental – Completo
 - c) Ensino Médio - Incompleto
 - d) Ensino Médio – Completo
 - e) Ensino Superior – Incompleto
 - f) Ensino Superior - Completo
 - g) Pós-graduação – Incompleto
 - h) Pós-graduação - Completo

INTERESSES E COMPORTAMENTOS

6. Você possui animal de estimação?
- a) Sim;
 - b) Não, e não tenho interesse em ter no futuro;
 - c) Não, mas tenho interesse em ter no futuro;
- 6.1. Caso você fosse adquirir um animal, este seria:
- a) Adotado
 - b) Comprado
 - c)]Não tenho preferência
7. Qual tipo de animal de estimação você possui?
- a) Cão
 - b) Gato
 - c) Pássaro
 - d) Peixe
 - e) Jabuti
 - f) Outro: _____
 - g) Não se aplica

7.1. Qual a raça do seu animal? _____

8. Quantos animais você possui?
- a) Um
 - b) Dois
 - c) Três
 - d) Quatro
 - e) Mais de quatro animais
 - f) Nenhum
9. Na sua opinião, o Médico Veterinário é importante?
- a) Sim, acho muito importante. Tanto para saúde animal quanto para saúde humana.
 - b) Sim, acho importante. Apenas para saúde animal.
 - c) Sim, acho pouco importante. Pois, nunca precisei de seus serviços.
 - d) Não acho importante.
10. Você leva seu animal ao Médico Veterinário?
- a) Sim
 - b) Não
 - c) Apenas quando está doente
11. Atualmente você proporciona a seu animal quais dos serviços abaixo?
- a) Atendimento Médico veterinário
 - b) Banho e tosa
 - c) Vacinação
 - d) Ração e acessórios
 - e) Outros :_____
12. Qual a cidade que seu animal recebe os serviços atualmente?_____
13. Se você pudesse escolher, em qual cidade, EXCETO a qual reside, você levaria seu animal para atendimento?
- a) Mamanguape
 - b) Itapororoca
 - c)]Rio Tinto
14. Quando seu animal está doente, você costuma...
- a) Pedir ajuda a vizinhos e conhecidos sobre informações e medicações e tenta resolver em casa
 - b) Procurar informações na internet e tenta resolver em casa
 - c) Primeiro medicar o animal em casa e caso não resolva, leva ao médico veterinário.
 - d) Esperar o problema se resolver sozinho
 - e) Levar o animal imediatamente ao médico veterinário
15. Com que frequência você leva o seu animal ao Médico Veterinário?
- a) Uma vez ao ano

- b) Duas vezes ao ano
- c) Três vezes ao ano
- d) Quatro vezes ao ano
- e) Mais de quatro vezes ao ano
- f) Apenas quando está doente
- g) Não levo/Nunca levei ao médico veterinário

16. Você costuma levar o seu animal ao médico veterinário e pet shop por quais motivos?

- a) Prevenção (Vacinação, Vermifugação profilática e etc)
- b) Tratamento de doenças pré-existentes(diabetes, hiperadrenocorticism, cardiopatias, entre outras doenças crônicas)
- c) Consultas e exames de rotina
- d) Apenas quando está doente
- e) Banho e tosa
- f) Passeio de compras (Ração, Acessórios e etc)
- g) Outros: _____

17. Em algum momento, você já precisou se deslocar para outra cidade porque não tinha um determinado serviço veterinário em sua cidade?

- a) Sim
- b) Não

17.1. Para qual cidade você se deslocou? E em busca de qual serviço?

18. Quanto você costuma gastar em média com um animal A CADA VISITA ao médico veterinário?(Não precisa ser especificamente consultas, pode ser banho e tosa, rações, medicamentos e acessórios).

- a) R\$ 0
- b) Até R\$15,00
- c) Até R\$50,00
- d) Até R\$100,00
- e) Até R\$ 200,00
- f) Mais de R\$200,00

19. Além dos serviços veterinários já existentes na região, quais outros serviços você gostaria que tivessem na região?

- a) Atendimento especializado (Dermatologista veterinário, Oftalmologista veterinário, Oncologista Veterinário, Cardiologista veterinário, entre outras especialidades) Principalmente qual?_____
- b) Atendimento domiciliar
- c) Banho e tosa
- d) Acesso a exames complementares (Exames de sangue, raio-x , ultrassom, exames de urina, exames de pele, entre outros)
- e) Hotel / Creche para cães e gatos
- f) Serviços delivery

20. Até quanto você estaria disposto a pagar por serviços veterinários?
- a) De 5% a 10% da minha renda total
 - b) De 11% a 15% da minha renda total
 - c) De 16% a 20% da minha renda total
 - d) De 21% a 25% da minha renda total
 - e) Mais de 25% da minha renda total
 - f) Outro: _____
21. O que você considera mais importante no momento de escolher um serviço veterinário?
- a) Preço
 - b) Reputação do médico veterinário
 - c) Estrutura física do local
 - d) Atendimento direto ao animal
 - e) Atendimento ao Cliente
 - f) Proximidade a minha casa
22. O que você considera a maior falha das empresas existentes no ramo veterinário, em sua região?
- a) Má qualidade no atendimento cliente;
 - b) Inexperiência do profissional ao atender o paciente;
 - c) Longo tempo de espera para ser atendido;
 - d) Desorganização;
 - e) Dificuldade de agendamentos
 - f) Pouca Variedade dos serviços/produtos ofertados.
 - g) Falta de produtos;

Por favor, confira se você preencheu todas as questões.

Obrigada por sua participação.

THAYSE KAROLINE FERNANDES ALCOFORADO

Acadêmica em Medicina Veterinária

UFPB/CCA

APÊNCIDE C - TABELA 9: Projeção de receitas para um cenário de maior demanda

Tabela 9: Projeção de receitas para um cenário de maior demanda (continua...)

| PROJEÇÃO DE RECEITAS | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-----------------------|----------------|
| | Ano 1 (40%) | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 11 | R\$ 500,00 | R\$ 5.500,00 |
| Cirurgias eletivas | 93 | R\$ 350,00 | R\$ 32.550,00 |
| Cirurgias emergenciais | 8 | R\$ 700,00 | R\$ 5.600,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 14 | R\$ 1.000,00 | R\$ 14.000,00 |
| Consultas | 312 | R\$ 80,00 | R\$ 24.960,00 |
| Exames laboratoriais | 230 | R\$ 60,00 | R\$ 13.800,00 |
| Transfusão | 25 | R\$ 300,00 | R\$ 7.500,00 |
| Vacinas | 230 | R\$ 70,00 | R\$ 16.100,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 5.312,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 26.943,80 |
| Total | | | R\$ 120.010,00 |
| | Ano 2 (50%) | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 14 | R\$ 500,00 | R\$ 7.000,00 |
| Cirurgias eletivas | 117 | R\$ 350,00 | R\$ 40.950,00 |
| Cirurgias emergenciais | 11 | R\$ 700,00 | R\$ 7.700,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 18 | R\$ 1.000,00 | R\$ 18.000,00 |
| Consultas | 390 | R\$ 80,00 | R\$ 31.200,00 |
| Exames laboratoriais | 287 | R\$ 60,00 | R\$ 17.220,00 |
| Transfusão | 32 | R\$ 300,00 | R\$ 9.600,00 |
| Vacinas | 287 | R\$ 70,00 | R\$ 20.090,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 6.640,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 33.679,75 |
| Total | | | R\$ 192.079,75 |
| | Ano 3 (60%) | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 17 | R\$ 500,00 | R\$ 8.500,00 |
| Cirurgias eletivas | 140 | R\$ 350,00 | R\$ 49.000,00 |
| Cirurgias emergenciais | 13 | R\$ 700,00 | R\$ 9.100,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 21 | R\$ 1.000,00 | R\$ 21.000,00 |
| Consultas | 468 | R\$ 80,00 | R\$ 37.440,00 |

Tabela 9: (... conclusão) Projeção de receitas para um cenário de maior demanda

| | Ano 3 (60%) | | |
|-------------------------------------|-------------------|----------------|----------------|
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Exames laboratoriais | 344 | R\$ 60,00 | R\$ 20.640,00 |
| Transfusão | 38 | R\$ 300,00 | R\$ 11.400,00 |
| Vacinas | 344 | R\$ 70,00 | R\$ 24.080,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 7.968,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 40.415,57 |
| Total | | | R\$ 229.543,57 |
| | | | |
| | Ano 4 ao 5 (100%) | | |
| Item | Quantidade | Custo unitário | Total |
| Cirurgias de tecido mole | 28 | R\$ 500,00 | R\$ 14.000,00 |
| Cirurgias eletivas | 234 | R\$ 350,00 | R\$ 81.900,00 |
| Cirurgias emergenciais | 21 | R\$ 700,00 | R\$ 14.700,00 |
| Cirurgias ortopédicas | 35 | R\$ 1.000,00 | R\$ 35.000,00 |
| Consultas | 780 | R\$ 80,00 | R\$ 62.400,00 |
| Exames laboratoriais | 574 | R\$ 60,00 | R\$ 34.440,00 |
| Transfusão | 64 | R\$ 300,00 | R\$ 19.200,00 |
| Vacinas | 574 | R\$ 70,00 | R\$ 40.180,00 |
| Outros serviços | | | R\$ 13.280,00 |
| Aplicações e vendas de medicamentos | | | R\$ 67.359,50 |
| Total | | | R\$ 382.459,50 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

APÊNCIDE D - TABELA 10: EQUIPAMENTOS

Tabela 10. Custos com equipamentos para a prestação de serviços de uma clínica veterinária no Litoral Norte da Paraíba

| Item | Quantidade | Custo unitário | Valor Total |
|------------------------------------------|------------|----------------|----------------------|
| | | -----R\$----- | -----R\$----- |
| Ambu em silicone 1,63 litro | 1 | 199,99 | 199,99 |
| Ambú em silicone 680 ml | 1 | 194,00 | 194,00 |
| Aparelho anestesia inalatória/respirador | 1 | 7.730,00 | 7.730,00 |
| Aparelho de tosa | 2 | 600,00 | 1.200,00 |
| Aspirador cirúrgico | 1 | 480,00 | 480,00 |
| Autoclave (21 Litros) | 1 | 3.300,00 | 3.300,00 |
| Balança | 1 | 1.998,00 | 1.998,00 |
| Bisturi eletrônico | 1 | 3.300,00 | 3.300,00 |
| Botão M | 1 | 86,00 | 86,00 |
| Caixa ortopédica | 1 | 6.200,00 | 6.200,00 |
| Calha cirúrgica em inox grande | 1 | 450,00 | 450,00 |
| Calha cirúrgica em inox média | 1 | 356,00 | 356,00 |
| Calha cirúrgica em inox pequena | 1 | 309,00 | 309,00 |
| Cilindro de oxigênio | 2 | 1.586,00 | 3.172,00 |
| Colchão térmico | 3 | 250,00 | 750,00 |
| Cuba Rim | 3 | 40,00 | 120,00 |
| Estetoscópio | 1 | 700,00 | 700,00 |
| Foco cirúrgico | 1 | 5.200,00 | 5.200,00 |
| Freezer | 1 | 2.159,10 | 2.159,10 |
| Geladeira | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Instrumental cirúrgico 32 itens | 1 | 900,00 | 900,00 |
| Kit focinheiras | 2 | 36,00 | 72,00 |
| Kit odontológico 22 itens | 1 | 279,00 | 279,00 |
| kit ortopédico básico | 1 | 3.700,00 | 3.700,00 |
| Laringoscópio | 1 | 600,00 | 600,00 |
| Mesa cirúrgica inox com fluidoterapia | 1 | 1.760,00 | 1.760,00 |
| Mesa para utensílios cirúrgicos | 1 | 1.020,00 | 1.020,00 |
| Mesas em aço inox para consulta | 2 | 1.200,00 | 2.400,00 |
| Microscópio | 1 | 1.950,00 | 1.950,00 |
| Monitor multi parâmetro 12 pol | 1 | 8.050,00 | 8.050,00 |
| Oftalmoscópio top de led 127V | 1 | 1.512,00 | 1.512,00 |
| Otoscópio vet gowllands | 1 | 799,99 | 799,99 |
| Porta soro | 1 | 73,00 | 73,00 |
| Seladora para esterilização | 1 | 280,00 | 280,00 |
| Termômetro corporal | 1 | 40,00 | 40,00 |
| Termômetro máx. e mín. geladeira | 1 | 120,00 | 120,00 |
| Ultrassom dentário | 1 | 1.690,00 | 1.690,00 |
| TOTAL | | | R\$ 64.350,08 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

APÊNCIDE E - TABELA 11: BENS DURÁVEIS

Tabela 11. Custos com bens duráveis para a instalação e divulgação de uma clínica veterinária no Litoral Norte da Paraíba

| Item | Quantidade | Custo unitário | Valor Total |
|----------------------------------------------|------------|----------------|----------------------|
| | | -----R\$----- | -----R\$----- |
| Aparelho de ar condicionado | 3 | 1.028,00 | 3.084,00 |
| Armário para escritório | 1 | 249,00 | 249,00 |
| Armário para instrumental com chave | 2 | 450,00 | 900,00 |
| Armário para suprimentos com chave | 4 | 450,00 | 1.800,00 |
| Cadeira caixa | 1 | 250,00 | 250,00 |
| Cadeira para escritório | 2 | 300,00 | 600,00 |
| Cadeira presidencial | 1 | 450,00 | 450,00 |
| Cadeiras longarinas 3 lugares | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Cafeteira | 1 | 150,00 | 150,00 |
| Cesto para roupas | 2 | 70,00 | 140,00 |
| Computador | 1 | 2.167,00 | 2.167,00 |
| Dispenser de papel toalha inox | 3 | 72,90 | 218,70 |
| Equipamentos de segurança | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Gerador de energia a diesel 6kva | 1 | 5.031,00 | 5.031,00 |
| Impressora multifuncional | 1 | 807,00 | 807,00 |
| Lixeira para descartáveis | 5 | 40,00 | 200,00 |
| Máquina de lavar | 1 | 956,90 | 956,90 |
| Mesa para escritório | 1 | 250,00 | 250,00 |
| Módulo canil/gatil c/8 lugares (esmaltado) | 1 | 2.328,00 | 2.328,00 |
| Pia de Mármore c/ bancada | 3 | 1.750,00 | 5.250,00 |
| Programa de informática | 1 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Propaganda, material gráfico e logomarca | 1 | 3.000,00 | 3.000,00 |
| Purificador de água refrigerado | 1 | 400,00 | 400,00 |
| Roteador | 1 | 75,00 | 75,00 |
| Saboneteira de pressão plástica com visor | 3 | 30,00 | 90,00 |
| Saboneteira Pedal | 1 | 162,08 | 162,08 |
| Telefone | 1 | 75,90 | 75,90 |
| Televisor | 1 | 949,05 | 949,05 |
| Torneira com Sensor Bivolt | 1 | 344,36 | 344,36 |
| Utensílios em geral e material p/ escritório | 1 | 300,00 | 300,00 |
| TOTAL | | | R\$ 35.127,99 |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa